



Universidade de Brasília - UnB
Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Ciências da Informação e
Documentação - FACE
Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais – CCA
Curso de Ciências Contábeis

FILLIPE FERRARI

PLANEJAMENTO FINANCEIRO: QUAIS SÃO AS CARACTERÍSTICAS DOS QUE
BUSCAM AUXÍLIO DE UM PROFISSIONAL PARA CONFEÇÃO DO PLANO DE
AÇÃO?

Brasília-DF
2015

FILLIPE FERRARI

**PLANEJAMENTO FINANCEIRO: QUAIS SÃO AS CARACTERÍSTICAS DOS QUE
BUSCAM AUXÍLIO DE UM PROFISSIONAL PARA CONFECCÃO DO PLANO DE
AÇÃO?**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de Brasília, como requisito à conclusão da disciplina Pesquisa em Ciências Contábeis e obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. Dr. Beatriz Fátima Morgan

**Brasília-DF
2015**

Professor Doutor Ivan Marques de Toledo Camargo
Reitor da Universidade de Brasília

Professora Doutora Sônia Nair Bão
Vice-reitora da Universidade de Brasília

Professor Doutor Mauro Luiz Rabelo
Decano de Ensino de Graduação

Professor Doutor Roberto de Goes Ellery Júnior
Diretor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade

Professor Doutor Rodrigo de Souza Gonçalves
Coordenador de Pós-Graduação do curso Ciências Contábeis

Professor Doutor José Antonio de França
Chefe do Departamento de Ciências Contábeis

Professora Doutora Diana Vaz de Lima
Coordenadora de Gradação do Curso de Ciências Contábeis - Diurno

Professor Doutor Marcelo Driemeyer
Coordenador de Graduação do Curso de Ciências Contábeis – Noturno

2015

FILLIPE FERRARI

**PLANEJAMENTO FINANCEIRO: QUAIS SÃO AS CARACTERÍSTICAS DOS QUE
BUSCAM AUXÍLIO DE UM PROFISSIONAL PARA CONFEÇÃO DO PLANO DE
AÇÃO?**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de Brasília, como requisito à conclusão da disciplina Pesquisa em Ciências Contábeis e obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. Dr. Beatriz Fátima Morgan

Brasília, 23 de Novembro de 2015.

Banca Examinadora

Universidade de Brasília

NOTA: _____

BRASÍLIA – DF
2015

FERRARI, Fillipe.

Planejamento financeiro: Quais são as características dos que buscam auxílio de um profissional para confecção do plano de ação

/ Fillipe Ferrari; orientação Beatriz Fátima Morgan – Brasília, Universidade de Brasília, 2015, 63p

Orientação: Dr Beatriz Fátima Morgan

Monografia – Ciências Contábeis - Brasília, Universidade de Brasília, 2015.

Palavras-chave: Planejamento financeiro, *financial planner*, Alcançar metas, perfil consumidor. Menções:.

AGRADECIMENTOS

A Deus por ter me dado saúde, força e a oportunidade de poder está concluindo esse curso.

A esta universidade, seu corpo docente, coordenação, direção e administração que sempre acreditaram em meu potencial e me mostram o caminho para alcançar minha metas.

A minha orientadora, Beatriz Fátima Morgan. Pelo suporte no pouco tempo disponível, pela sua atenção aos meus pedidos de ajuda, pela cobrança e ensinamento.

A minha esposa, que sempre me apoiou, convencendo-me que seria possível alcançar esse dia da formatura.

Aos meus pais, pelo amor, incentivo e apoio incondicional.

E a todos que participaram de forma direta ou indireta desse trabalho.

PLANEJAMENTO FINANCEIRO: QUAIS SÃO AS CARACTERÍSTICAS DOS QUE BUSCAM AUXÍLIO DE UM PROFISSIONAL PARA CONFEÇÃO DO PLANO DE AÇÃO?

RESUMO

A atual crise econômica vivida no cenário nacional levou ao cidadão comum a uma sensação de insegurança relacionado ao capital próprio, à alocação dos investimentos, qual situação se encontraria sua família em caso de morte prematura entre outros diversos assuntos que envolvem a vida financeira. Em 2009 foi realizada uma pesquisa pela CPF-board revelando que os consumidores estão preocupados com a aposentadoria e a administração das receitas e despesas em casa, porém dois terços dessas pessoas não tinham qualquer plano escrito ou organizado. A pesquisa também expôs que os que tinham esse plano criado e organizado, sabiam que era de grande importância ter um planejamento financeiro elaborado e viam os benefícios de tê-lo. Com isso levanta-se a seguinte questão de pesquisa: quais são as características das pessoas que buscam auxílio profissional para a confecção seu planejamento financeiro, e assim delegando a mensuração e a criação de um itinerário para alcançar todos os seus objetivos e planos idealizados? Para tanto, foi feita uma pesquisa exploratória com os clientes de uma empresa especializada em planejamento financeiro pessoal e familiar da cidade de Brasília. O artifício para se responder essa questão foi através de uma investigação utilizando o mecanismo do questionário estruturado e se utilizando de dados documentais desta empresa. Chegou-se a conclusão de que as pessoas que buscam o auxílio de um profissional para a confecção de seu planejamento financeiro tem perfil conservador e que adquiriram pouco conhecimento sobre o mercado financeiro. A contribuição desse trabalho foi entender o perfil de quem deseja alcançar metas financeiras e busca auxílio de um profissional para tal.

Palavra-Chave: Planejamento financeiro, *Financial planner*, Alcançar metas, perfil consumidor.

SIGLAS

- **CDI:** Certificados de Depósito Interbancário
- **CFP:** Certification Financial Planner
- **CFP Board:** Órgão avaliador do CFP
- **FIC:** Fundo de Investimentos Especialmente Constituído
- **FPA:** Financial Planning Association
- **n:** Tamanho da amostra
- **IRPF:** Imposto de Renda Pessoal Física
- **PGBL:** Plano Gerador de Benefícios Livre
- **RGPS:** Regime Geral de Previdência Social
- **taxa SELIC:** taxa referencial do Sistema Especial de Liquidação e de Custódia
- **SUSEP:** Superintendência de Seguros Privados
- **VGBL:** Vida Gerador de Benefícios Livre
- **%:** Porcentagem
- **V%:** Porcentagem valida

SUMÁRIO

1 Introdução	11
2 Revisão de literatura	14
2.1 Alocação de investimentos	15
2.2 Planejamento Previdenciário e Tributário	18
3 Metodologia	22
4 Descrição da empresa	24
5 Resultado	26
5.1 Sobre o trabalho realizado	26
5.2 Profissão, Escolaridade e Tempo desde o início do plano	26
5.3 Análise de risco	29
5.4 Reavaliação do planejamento financeiro	34
5.5 Produção individual do plano	35
5.6 Six Steps	36
5.7 Estudo sobre as áreas	39
5.8 Problema com o planejamento financeiro	44
5.9 Cruzamento de tabelas	45
5.9.1 Cruzamento das tabelas de Tolerância ao risco e Planejar e relacionar a tolerância ao risco	45
5.9.2 Cruzamento das tabelas da necessidade de liquidez em 12 meses e Prazo para resgate 100% dos investimentos	47
5.9.3 Cruzamento das tabelas de autoavaliação e produção do plano individualmente	48
5.9.4 Cruzamento das tabelas de se o investidor aplicou na bolsa e se avalia importante uma carteira diversificada	49
5.9.5 Cruzamento das tabelas de pessoas que já investiram na bolsa de valores e redução dos custos de um portfólio de investimentos	51
6 Discussão	53
7 Considerações finais	56
Referências	57
Apêndice I	59
Anexo I	62

1 INTRODUÇÃO

Existem algumas compreensões sobre a prosperidade. Enquanto para alguns, ser próspero significa ser rico, ter posses, viajar para onde e quando desejar ou ter uma fortuna que lhe dê o poder de comprar o que sonha. Para outros significa, na verdade, usar o dinheiro para trazer tranquilidade nas tarefas cotidianas, poder alcançar os objetivos financeiros com qualidade de vida, ter segurança para os problemas que ocorrem do cotidiano e ter mais tempo para fazer o que realmente interessa para ele próprio e sua família.

Ao considerar a segunda compreensão, entende-se que para alcançar tal prosperidade no núcleo familiar, deve-se usar o dinheiro como meio para alcançar os objetivos sonhados ou planejados. Para que o dinheiro seja utilizado da melhor maneira possível faz-se necessário um planejamento financeiro próprio e pessoal, de acordo com o valor e prioridade que cada pessoa tem para si, pois o que é importante para alguém, não tem a mesma importância para outra pessoa. Também se deve considerar que para se ter um bom planejamento financeiro fazer apenas um orçamento descrevendo quanto foi recebido mensalmente e o que foi gasto não é suficiente. Como também, um planejamento financeiro não deve ser moldado em conformidade com a visão macroeconômica, imaginando que se um planejamento deu certo para alguém dará certo para todos. Entretanto, tal planejamento é um procedimento que se molda de acordo com o que vivemos e se adequando a ele. Que se colocarmos no nosso costume e rotina diária, projetando segundo o que sentimos e desejamos, de acordo com o que pensamos e programamos, consoante com o que estamos dispostos a deixar de lado para alcançar o que realmente desejamos e idealizamos como prioridade, o fruto desse trabalho será de grandes benefícios (CFP BOARD, 2009).

Auxiliando esse planejamento, a contabilidade se torna uma ferramenta importante para estruturação do mesmo, tendo em vista que essa ciência estuda o patrimônio, ou seja, os bens, direitos e as obrigações, além de auxiliar na tomada de decisão. Isso porque a contabilidade se ramifica em vários segmentos, como na contabilidade estratégica que inclui o planejamento de modo geral (OLIVEIRA et al, 2014).

De forma geral, as pessoas têm desejos, seja eles de curto, médio ou longo prazo. Um bom planejamento financeiro tem como início imprescindível a definição dos sonhos que o usuário possui, para que a partir desse ponto, se desenvolva uma rota para atingir esses objetivos. E que através de um acompanhamento constante do que está acontecendo e de

conter recomendações e ajustes para eventualidades. Logo, em um planejamento financeiro deve-se: (CFP BOARD, 2009; BURDA, 2009).

- estipular, mensurar, analisar se é atingível, o prazo e o quanto é relevante o objetivo que temos em mente;
- que seja medida a segurança necessária para o próprio patrimônio em momentos em ocorra alguma dificuldade.

Ocorre que grande parte da população não tem interesse ou tempo para estudar quais são os melhores produtos financeiros para atender adequadamente cada objetivo traçado, delegando para um profissional da área, e assim estando livre para poder focar realmente no que lhe interesse e obter a tranquilidade em sua vida financeira. Nesse sentido, para realizar um bom planejamento financeiro, a pessoa pode optar pela contratação de um bom profissional da área, ou seja, um planejador financeiro, o que no imaginário de muitos, é uma ideia vaga e pouco conhecida. O Capital Markets and Service Act 2007 define a profissão de planejador financeiro como sendo: “Alguém que exerce a atividade de analisar a situação financeira de outra pessoa e que fornece um plano para atender às necessidades e objetivos financeiros desta pessoa, incluindo qualquer plano de investimento em valores imobiliários, independente se para isto é cobrado uma taxa, ou não” (2010, p.7). No ISO 22222:2005 define o anterior como: “profissional que usa o processo de planejamento financeiro para atender seu cliente com estratégias integradas, para que atinja objetivos financeiros e de vida, e que demonstre habilidades, competências e conhecimento.” (KLEIN, 2010; CPF BOARD, 2009).

Os governos mundiais estimaram que com a crise do subprime dos Estados Unidos haveria um maior interesse do auxílio na contratação de um planejador financeiro em sua população, pois imaginava-se que os cidadãos, assustados com o tamanho da crise iriam ver a necessidade de focar na constituição da própria poupança para o futuro e reduzir custos supérfluos em cada residência. Essa estimativa se revelou verdadeira no mundo, porém, na realidade do Brasil, poucos contrataram a assistência de um planejador financeiro profissional para ajudar a alcançar os objetivos financeiros e de vida.

Ocorre também que os interessados no assunto encontram uma gama enorme de empresas que oferece esse tipo de serviço para pessoas jurídicas, sendo que para pessoas físicas esse número de empresas cai.

Nesse sentido, na presente pesquisa terá como estudo os clientes de uma das empresas que se propõe a realizar esse serviço para as pessoas físicas, interessado em quais são as características dos que buscam esse planejamento. Esse trabalho se propõe a encontrar o perfil

das pessoas que buscam essa empresa, assinaram o contrato para obter um planejamento financeiro e receberam seu plano de ação definido, determinando seus atributos, quais são os pontos que consideram mais importante em um planejamento financeiro e o como eles se autoavaliam perante a esse trabalho.

Este trabalho subdivide-se em sete capítulos, iniciando-se a contagem na própria introdução. Em seguida tem-se para a parte de revisão de literatura, quando se discorre sobre o valor de um planejamento financeiro inicialmente. Após essa contextualização, se dá a parte da metodologia aplicada na pesquisa. Caminhamos para descrição das características da empresa estudada. Logo após, são desenvolvidos os resultados da pesquisa proposta. Por conseguinte é proposta uma discussão sobre o que foi encontrado no resultado. E por fim, é passado a conclusão encontrada nesse trabalho. Nesse trabalho não foi considerado para fins de cálculos e definições a inflação e seus efeitos na economia geral e das próprias pessoas.

2 REVISÃO DE LITERATURA

As finanças pessoais das ultimas décadas vêm mudando seu foco, por razão das críticas modernas como a de enxergar as pessoas possuindo uma racionalidade ilimitada quanto a tomar a melhor decisão financeira ou no eixo de como está correlacionado as decisões financeiras com o ótimo de Pareto. Para se tornar essas decisões melhor delineadas, muitas pessoas se utilizam de um planejamento financeiro pessoal e familiar (MALLMANN, 2008).

O planejamento financeiro é um procedimento caracterizado pelo cuidado do manejo com o dinheiro para atingir a autorrealização pessoal. O objetivo desse planejamento é a maximização da riqueza do próprio indivíduo, pelas decisões no que investir, financiar, consumir e avaliação do risco, esse risco envolvendo a taxa de retorno e o equilíbrio dos participantes desse planejamento quando ele é feito para família, e por fim, o alinhamento das metas traçadas. Ele pode ser uma ferramenta que influencia muito no futuro de quem a utiliza e se tornar o diferencial entre sonhadores e aqueles que executam o que planejam. Esse plano de ação não apenas visa o sucesso material, mas também o sucesso pessoal e profissional. (MACEDO, 2007; MALLMANN, 2008). Macedo (2007, p.40) discursa sobre o tema dizendo: “Planejar possibilita que você assuma as rédeas de sua vida e guie-a para o caminho que mais o agrada.”.

Em um ótimo planejamento financeiro, o dinheiro em si não é o mais importante, ele só será o instrumento utilizado para aproveitar o que é realmente relevante, como também será utilizado para satisfazer as maiores aspirações do indivíduo. Esses dois pontos envolvem diversos projetos de vida, dentre os quais, cita-se: complementação da aposentadoria, a compra da casa própria, uma viagem para o exterior, uma boa educação para a própria pessoa ou para seus descendentes, entre outros. Muitas vezes, as pessoas ficam pensativas sobre o poder que o dinheiro tem sobre a felicidade delas. Dessa forma, o primeiro passo para se obter realmente um bom planejamento financeiro é ter noção de quais os objetivos de vida estimulam a pessoa que busca por este serviço. O fruto desse processo fará com que a pessoa se sinta inspirada a fazer e focar no que ela realmente almeja. A pessoa não pode se esquecer de avaliar o que e quando cada objetivo será concretizado, averiguando a disponibilidade de capital para execução desses. É comum encontrar entre diversos autores, que deve-se determinar esses objetivos de acordo com o tempo deles, o curto prazo deve ter tamanho de até 1 ano, o médio prazo deve durar de 1 a 10 anos e o longo prazo deve ser maior que 10 anos (BACHRACH, 2007; BURDA, 2011; MACEDO, 2007; MALLMANN, 2008).

Guardar dinheiro sem objetivos definidos ou não entender a relevância deles, pode ser uma atitude inapropriada, pois no caminho para alcançar algo, outro investimento pode ser um fator de distração podendo colocar em risco uma aplicação de poupança por exemplo. Ou ainda vir a ser fator desmotivador para seu principal objetivo (LUQUET, 2000).

Em geral, grandes realizações são fruto de estratégias previamente estudadas e o futuro financeiro que uma pessoa deseja não seria diferente. Para alcançar o resultado desejado é necessário reduzir ou eliminar qualquer tipo de *stress* que possa vir a atrapalhar o foco e, por conseguinte o alcance de metas. No auxílio para alcance dessa tranquilidade é que o planejamento financeiro se torna um instrumento precioso. Com a estabilização monetária brasileira, a busca dessa tranquilidade na vida financeira está se tornando hábito entre os brasileiros que estão cada vez mais atentos a dimensão que a saúde financeira tem sobre todas as áreas da vida (BACHRACH, 2007; OLIVEIRA et al, 2014).

Diversos autores comentam sobre o perigo de se fazer um planejamento financeiro sem o conhecimento prévio, de como se investir corretamente e ter noção de qual tomada decisão deve-se executar. Sobre isso, Martins (2004, p.84) comenta o assunto dizendo:

Todo gerente de banco é um vendedor dos produtos e serviços da instituição qual trabalha. Ele não é seu consultor financeiro, pois não tem isenção profissional para sê-lo, por uma razão óbvia: o papel do gerente de banco é defender a sua instituição e não o interesse do cliente.

A pergunta “O seu planejamento financeiro está orientado para seus objetivos e planos?” se torna uma das questões que realmente são relevantes na montagem do planejamento financeiro. Nesse sentido, é mais importante ainda que ter o conhecimento sobre quais todos os produtos financeiros do mercado. Dessa forma, a pessoa interessada em ter uma reunião com um profissional em planejamento financeiro, não terá um diálogo que gire em torno da atual situação da economia ou sobre mercado de valores, como muitos imaginam. A conversa se desenvolverá a cerca do que é importante para essa pessoa (BACHRACH, 2007).

2.1 Alocação de investimentos

O conhecimento de como se investir corretamente é tão importante quando ter uma capacidade de poupança, uma vez que quando o dinheiro é mal investido pode colocar todo o esforço em corte de gastos a perder seu valor. Portanto, investir é aplicar o dinheiro economizado em aplicações que rendam juros ou correções ou outras formas de remuneração. Então ter conhecimento dos investimentos possíveis no mercado auxilia o investidor na

conquista de seus objetivos. A palavra investimento é definida como uma aplicação de capital em produtos financeiros que geram renda ao investidor (MALLMANN, 2008; OLIVEIRA, 2014).

Para alcançar o que tanto se almeja não é necessário se fazer grandes aportes de dinheiro ou nascer ‘em berço de ouro’. Um dos pontos mais importantes para se alcançar os objetivos é ser disciplinado e focado no que se deseja. Mara Luquet (2000, p. 40) em seu guia financeiro comenta: “O importante não é guardar muito, mas guardar sempre”. Nesse sentido, quanto mais tempo se tem para poupar, menor será a quantidade mensal aplicada, como se a vida financeira fosse uma longa maratona, aonde muitas vezes o mais importante não é a velocidade com que se chega lá, mas antes a simples conclusão da tarefa (BRIDGER, 2011; LUQUET, 2000; MALLMANN, 2008).

Portanto, o fato mais relevante para se acumular um milhão de reais é o tempo total decorrido. Um exemplo disso está na tabela 1, que irá evidenciar que quanto maior o tempo de acumulação, menor será o esforço financeiro para tornar esse investidor uma pessoa milionária (LUQUET, 2000).

Tabela 1 – Quanto tempo é necessário para se alcançar 1 milhão

Quanto tempo é necessário para se juntar 1.000.000,00 de reais com aplicações mensais.			
Anos de contribuição	Taxa de 8% ao ano	Taxa de 10% ao ano	Taxa de 12% ao ano
35 anos	R\$ 466,73	R\$ 294,22	R\$ 183,18
25 anos	R\$ 1.100,12	R\$ 810,82	R\$ 593,05
15 anos	R\$ 2.962,03	R\$ 2.509,76	R\$ 2.121,08
10 anos	R\$ 5.551,72	R\$ 5.003,41	R\$ 4.505,92

Fonte: LUQUET, 2000, p.19 (com adaptações)

Não foram considerados nos cálculos os aspectos tributários

Na tabela 1 podemos conferir que o tempo realmente é o fato que mais influi na acumulação, então podemos considerar dois processos para o planejamento financeiro ser orientado: 1) A quantidade de tempo; 2) a previsibilidade dos eventos financeiros (MALLMANN, 2008).

Porém procurar taxas melhores de retorno também pode influir diretamente no sacrifício mensal de se poupar parte do salário. Portanto, a caderneta de poupança, aplicação favorita dos brasileiros (totalizando R\$ 80 bilhões em 2008), não é uma boa opção visando o longo prazo por conta de seu baixo rendimento. Então, para cada situação, o mercado oferece diversos tipos de aplicações e investimentos, desde a supracitada poupança, indo para ações,

passando por títulos do governo, CDB, debêntures, PGBl/VGBL, e derivativos. O ideal é um portfólio de investimentos com diversos tipos de produtos financeiros (MALLMANN, 2008).

Na hora de se optar por uma aplicação é importante entender que, via de regra, quanto maior a rentabilidade prometida, maior será seu risco, que é a possibilidade das coisas não saírem como planejado. Pois os juros calculam o quanto é incerto algum investimento não reagir conforme o esperado. Para se investir corretamente é necessário entender qual é o tamanho do risco que cada um dos investidores consegue suportar. Para montar tal portfólio é necessário ter a noção que ele não pode virar uma grande preocupação e tirar a noites de sono da pessoa que fez a aplicação. O risco para muitas pessoas, ainda mais em momentos de crise, simboliza uma quase certa perda, que em muitos casos, não deve ser esquecido do seu retorno mais robusto. Por definição, o risco pode ser classificado de dois modos: risco sistêmico e não sistêmico. O risco sistêmico ocorre quando se tem um risco no mercado num todo, como no caso de uma bolha financeira, já o risco não sistêmico é o inerente a um ativo ou investimento, como nos investimentos na bolsa ou no tesouro direto (LUQUET, 2000; MALLMANN, 2008; OLIVEIRA et al, 2014).

Caso o investidor deseje aplicar seu dinheiro corretamente, é necessário que ele se auto conheça, e entenda em qual perfil ele se encaixa e reflita adequadamente sua propensão ao risco: (MALLMANN, 2008; OLIVEIRA et al, 2014)

- Conservador ou adverso ao risco: Esse tipo de investidor tem pouca tolerância ao risco e quedas bruscas de seus investimentos, não se importa se a sua rentabilidade for melhor desde que seus lucros estejam garantidos. É um investido que tem sua rotina e não quer que ela seja alterada com surpresas.
- Moderado ou neutro ao risco: Esse é investidor que procura o equilíbrio entre a segurança e a rentabilidade. Ele admite certos níveis de perdas, desde que seu patrimônio não seja afetado.
- Agressivo ou receptivo ao risco: Investidor que privilegia a rentabilidade sobre a segurança e é capaz de colocar grande parte de seu patrimônio em risco em nome da renda maior e está disposto a novas experiências.

Diversos autores concordam que assim como na vida, absolutamente tudo corre risco, e é esse risco que irá estabelecer o retorno financeiro da aplicação sendo um dos fatores básicos que irão contribuir para estruturação da taxa de juros, que é a taxa de retorno prometida. Os outros dois fatores que influenciam na rentabilidade da aplicação são em qual moeda será feito o pagamento e o prazo de pagamento que o título se propõe. Essa taxa de retorno do investimento é o que a aplicação rendeu / desvalorizou ao fim do período

determinado, sendo que no encerramento da aplicação, acrescido do valor do aporte inicial aplicado (LUQUET, 2000; MALLMANN, 2008; OLIVEIRA et al, 2014).

Para organizar o valor que será pago a taxa de juros sobre o investimento, existe dois tipos de pagamento: a renda fixa e a renda variável. A renda fixa trata de um acordo no qual o emissor se compromete a pagar quantias fixas em períodos regulares ao investidor, ou seja, ao investir em uma aplicação de renda fixa, o investidor está comprando um fluxo de caixa fixo expresso em moeda nominal. No Brasil, normalmente aplicação em renda fixa são baseado no CDI, que é a média da de juros cobrada nos empréstimos interbancários. As aplicações mais comuns em renda fixa são a poupança, CDB, LCA, LCI e fundos de renda fixa. Esse tipo de investimentos, normalmente, são aconselháveis para investidores conservadores (LUQUET, 2000; MALLMANN, 2008).

Já a renda variável, seu valor do pagamento não é atrelado a um índice, seu valor é expresso após a assinatura ou adesão ao investimento, de acordo com a capacidade de lucro da aplicação, como no caso de ações, que o valor a pagar será determinado conforme ao lucro da empresa, ou seja, ao investir em uma aplicação de renda variável, o investidor está comprando um fluxo de caixa variável (o inverso da renda fixa) expresso em moeda nominal. Apesar de ser um investimento mais volátil, a renda variável é aconselhável para investidores que tem como prazo maiores de 5 anos para seus objetivos. As aplicações mais comuns em renda fixa são as fundo de ações, ações, fundos cambiais, fundo de derivativos, imóveis, fundos imobiliários, e o próprio negócio (LUQUET, 2000; MALLMANN, 2008).

2.2 Planejamento Previdenciário e Tributário

A independência financeira é um momento idealizado por pessoas do mundo inteiro como o momento em que não existirá mais a obrigatoriedade de trabalhar para manter as contas em dia. Conforme o Ministério de Previdência Social, o trabalhador pode usufruir de uma previdência complementar. Então poupar para uma previdência privada é uma tarefa a ser almejada por todos os trabalhadores ativos, para garantir um futuro mais tranquilo, pois os repasses do INSS estão cada vez mais controlados e menores aos contribuintes novos inseridos e com a previdência complementar é possível se manter o padrão de vida no momento em que se deseja diminuir o ritmo do trabalho ou simplesmente se aposentar. Porém, aqui no Brasil existe um temor real de se investir em planos de previdência, pelo fato de que diversos fundos previdenciários estão em processo de falência ou por razão das novas regras para aposentadoria, como por exemplo, não existir mais aposentadoria completa ou o

novo plano do governo relacionado a tempo de contribuição adicionado a idade (BURDA, 2009; OLIVEIRA et al, 2014).

A aposentadoria é a fase da vida em que reduzimos o ritmo em que trabalhamos. Nessa fase da vida, os brasileiros definiram esse momento com três palavras: liberdade, lazer e prazer. Então o planejamento financeiro entra nesse momento que segundo Oliveira et al (2014, p.1): “aprende-se a viver em equilíbrio, poupar, consumir de forma consciente, investir com segurança, ampliar o patrimônio e almejar uma aposentadoria sossegada.” (OLIVEIRA et al, 2014).

Esse momento é necessário um planejamento prévio para se manter o padrão de vida, as opções disponíveis voltados para esse período é a seguridade social nacional e a previdência complementar.

A seguridade social nacional é financiada por toda a sociedade, de forma direta ou indireta. Ela foi arquitetada observando-se as doutrinas básicas definidas no texto constitucional. Esses princípios são:

- Atendimento a todos os cidadãos de modo universal: todos brasileiros tem o dinheiro a previdência
- Equivalência dos benefícios e serviços às populações urbanas e rurais.

Os regimes de organização da seguridade social são dois, o primeiro é chamado de Regime Geral de Previdência Social (RGPS), esse regime tem sua contribuição e filiação obrigatória, como também todos os brasileiros tem o direito de recebimento quando se for preciso de acordo com as regras. O Regime Próprios de Previdência Social voltado exclusivamente para funcionários publico e militares.

Já a previdência complementar ou privada, em geral, é uma alternativa de poupança interessante para quem deseja acumular financeiramente para caso haja perda da atividade laboral ou alcançar a independência financeira, por conta de sua vantagem tributária (este trabalho comentará mais a frente), razão pela qual, investimentos de longo prazo também pode se utilizar de tais vantagens. Em geral, contrata-se esse plano previdenciário pessoas que desejam ter uma renda similar ou próxima a que recebia quando era um trabalhador ativo. A existência da previdência complementar no Brasil se justifica para complementação da seguridade social. Esses planos de previdência são fundos de investimentos parecidos com fundos de renda fixa citado anteriormente (BURDA, 2009; OLIVEIRA et al, 2014).

Os planos de previdência aberto (aqueles que qualquer pessoa pode começar a fazer) são compostos por duas modalidades que o investidor pode escolher na hora de sua contratação. A tomada de decisão correta é de extrema importância relativa ao seu interesse e

mensuração do ganho financeiro em longo prazo. Essas modalidades se chamam PGBL e VGBL (BURDA, 2009).

As previdências privadas são operadas por entidades destinadas a esse fim, que tem como objetivo instituir e executar planos de benefícios previdenciários. Essas entidades são organizadas por duas modalidades de entidades: As Entidades Abertas de previdência complementar (EAPC) e Entidades Fechadas de previdência complementar (EFPC),

As Entidades abertas de previdência são destinadas para a população geral, ou seja, pode ser constituída por qualquer pessoa. A lei complementar 109/2001 permitiu que as segurados operassem com exclusividade com a comercialização da Previdência complementar. Essas seguradoras são fiscalizadas pelo Ministério da fazenda através da superintendência de Seguros Privados (SUSEP), órgão do Governo que recebe todo mês relatórios das entidades para exercer tal fiscalização e analisar se essa está em cumprindo a lei. Esses planos são comercializados por bancos, corretoras e seguradoras (BURDA, 2009).

E as Entidades Fechadas de previdência privada, que são destinadas aos trabalhadores de alguma entidade do terceiro setor e é acessível somente a empregados de uma empresa e servidores do governo. Essa entidade também é fiscalizada pelo Ministério da fazenda e são organizados por entidades do terceiro setor da economia. Sua existência ocorre por decisão de uma empresa em um fundo fechado para o futuro de seus funcionários. O funcionário que aderir tal plano será patrocinado como também pode ocorrer contribuições em nome desse empregado. Esse tipo de modalidade só pode ser adquirido por colaboradores das empresas. Outra forma de fundo fechado é o chamado de multi-patrocinado. Esse caso é interessante para que diversas empresas diminuam o custo operacional entre si, porquê diminuem a taxa administrativa do fundo (BURDA, 2009).

Essas entidades fechadas são vinculadas ao ministério da Previdência Social. O funcionamento dessa modelo de fundo tem como base na contribuição a um Fundo de Investimentos Especialmente Constituído (FIC) (BURDA, 2009).

Esses dois planos de previdência se utilizam de duas modalidades de fundos de investimentos para alcançar a almejada aposentadoria, onde o investidor pode escolher no momento da contratação. Ambos os fundos permitem a acumulação de capital durante um prazo determinado. Essa decisão é fundamental para alcançar o objetivo com ganhos de rentabilidade em longo prazo. Essas modalidades se chamam: PGBL e VGBL. (BURDA, 2009; OLIVEIRA et al, 2014).

O PGBL (Plano Gerador De Benefícios Livre) é a modalidade de previdência ideal para quem declara o imposto de renda no formulário completo e tem em media uma renda

mensal maior que R\$ 4.000. Isso se deve pelo fato que o PGBL pode deduzir a base de cálculo do Imposto de Renda em até o limite de 12% da renda bruta anual, desde que o investidor também contribua para a Previdência social. Por essa razão, é aconselhada a atenção para esse tipo de investimento, pois contribuir para esta modalidade e não obter dedução do IRPF, a pessoa que fez essa aplicação terá ao final uma perda financeira no final do plano, porquê nessa modalidade o imposto de renda infere sobre o todo da aplicação ao invés de se pagar imposto sobre a rentabilidade (BURDA, 2009).

O grande benefício do PGBL é a dedução no Imposto de renda quando esse é declarado na modalidade completa. Os valores depositados em até 12% do que foi produzido durante o ano, desde que o cliente contribua também para o INSS (ou Regime Próprio), ou seja aposentado. A modalidade do PGBL é utilizada por ambos os planos de previdência, os de entidades fechadas de previdência e entidades abertas de previdência. (BURDA, 2009)

A tributação do PGBL é retida de modo diferenciado no intuito de estimular aos investidores a manutenção. Essa tributação não é feita em nenhum momento durante o período de rentabilidade (conhecido como come-cotas), esse modelo de tributação não ocorre com outros investimentos além do VGBL. Porém no momento do resgate, a tributação ocorre no valor total do PGBL, a ideia de se tributar o valor total ocorre no entendimento de que a pessoa que teve incentivos fiscais durante todo o período de acumulação. (BURDA, 2009).

Já o VGBL é ideal para o investidor que declara seu imposto de renda no formulário simplificado ou quem excedeu o teto de 12% de dedução do IRPF (como no caso de contribuição ao PGBL). No caso do VGBL, o imposto de renda só é tributado sobre os rendimentos do plano e o momento de sua tarifação ocorre no momento do resgate. O VGBL é utilizado somente por entidades abertas de previdência (BURDA, 2009).

Para planejamento financeiro correto é necessário se tomar uma decisão para qual modalidade se utilizar, PGBL ou VGBL. Tal decisão é tomada no momento da contratação do plano, sendo impossibilitado de se fazer portabilidade de uma modalidade para outra. É muito importante se ter a noção de qual é a mais rentável e adequado ao interesse da otimização tributária (BURDA, 2009).

Sobre esses investimentos ocorrem taxa de administração (remuneração para o administrador do fundo) e taxa de carregamento (para pagamento de despesas administrativas, corretagem) (BURDA, 2009).

O cálculo da tributação na Lei 11.053 de 2004, lei que dispõe sobre a tributação dos planos previdenciários, possibilita menores alíquotas de IRPF para quem mantiver os recursos investidos por um período maior de tempo. Essa Lei apresenta duas opções de tributação,

sendo de decisão de o investidor analisar qual atende melhor a sua necessidade. O modelo de tributação progressivo o fundo será tributário conforme a faixa da alíquota do IR que o participante se encontra no momento da retirada. Já no modelo regressivo, a tributação será calculada com base em alíquotas decrescentes em conformidade com o prazo de acumulação. A ‘tabela alíquotas decrescentes do IR’ evidencia as alíquotas de acordo com o prazo do aporte (BURDA, 2009).

Tabela alíquotas decrescente do IR

Prazo de acumulação dos recursos	Até 2 anos	De 2 a 4 anos	De 4 a 6 anos	De 6 a 8 anos	De 8 a 10 anos	Acima de 10 anos
Alíquotas do IR na fonte	35%	30%	25%	20%	15%	10%

Fonte: Autor revisando a lei 11.053/2004

3 METODOLOGIA

O arranjo desse trabalho foi empreendido por meio de um estudo aplicado, pois consoante a Prodanov: “Procura produzir conhecimentos para aplicação prática dirigida à solução de problemas específicos”. (2013, p. 126) ou como Van der Stede, Young e Chen (2005, p.656) frisaram sobre a importância de um estudo empírico: “Se as pesquisas são construídas e administradas de forma adequada, elas podem ser uma fonte de larga escala, dados de alta qualidade”. Para tanto, utilizou-se o método científico indutivo para realização de um estudo descritivo do objetivo do trabalho.

Assim de acordo com Diamonds (2003), a estrutura de uma investigação por questionário deve conter cinco categorias gerais:

1. Entender qual é a finalidade e a concepção da investigação;
2. A definição de qual será o tamanho da população e da amostragem;
3. Construção das questões da enquete e outras perguntas para montagem do inquérito;
4. Mensurações da precisão da entrada dos dados são catalogadas;
5. Elaboração dos relatórios finais e divulgação dos resultados.

Conforme essas categorias, esta pesquisa tem como propósito analisar as pessoas que buscaram assistência da empresa DXI, que já tenham fechado contrato e recebido o plano de ação indicado pela área técnica. Também busca entender qual é o perfil dessas pessoas e como elas se analisavam o planejamento financeiro de modo geral. Tal estudo foi motivado pela relevância que um planejamento financeiro tem na vida de quem consegue confecciona-lo e evoluir com o que foi proposto. Buscando entender quais foram os problemas ocorridos no meio do percurso intercalando a capacidade desses clientes em entenderem se o que foi proposto é realmente importante para ele próprio.

Seguindo as categorias citadas acima, como universo do trabalho serão todos os clientes da carteira da empresa, isso é, 400 clientes, a amostra será composta por 37 pessoas. Será utilizado o método de amostragem aleatória simples, sendo que as amostras serão retiradas de um universo (número n de clientes da empresa) contendo a mesma possibilidade de serem sorteadas / selecionadas (HILL, HILL, 2002; DIAMONDS, 2003).

Para compreender com exatidão sobre este presente trabalho, é necessário um conhecimento prévio sobre estatística. Logo, se é valoroso salientar sobre definições, como do que seria população (ou universo) e amostra. Segundo Hill e Hill (2002, p.41), população ou universo é o “conjunto total dos casos sobre os quais se pretende retirar conclusões”. Considerando-se esse conceito apresentado, nesse trabalho, o universo analisado seria composto por todas as pessoas que buscaram ajuda de uma profissional em planejamento

financeiro. Hill e Hill (2002, p.42) também comentam que na situação em que “o investigador não tem tempo nem recursos suficientes para recolher e analisar dados para cada um dos casos do Universo. Esta parte designa-se por amostra do Universo”. Assim sendo, a amostra coletada é composta por 37 pessoas que receberam seu plano de ação e responderam ao questionário.

A terceira categoria geral foi idealizada como ferramenta de pesquisa, qual seja aplicar um questionário (Anexo I) composto por sete questões de respostas variadas (objetivas, múltipla escolha e subjetivas). Cada questão foi composta no intuito de responder o questionamento desse trabalho, sendo possível apenas a marcação de um item de acordo com a situação de cada um dos entrevistados, na busca da compreensão sobre o que cada cliente entendeu do planejamento financeiro e se ele (a) aderiu por completo ao plano, não existindo certo ou errado, porém, o que cada pessoa entendeu sobre esse plano e se para ele (a), esse trabalho faz sentido na sua rotina. Após ter respondido ao questionário, foi coletado os teste de suitability (Apêndice I) referente a esta pessoa junto à empresa, sendo que essa aplica o teste no momento da consulta que citaremos no capítulo seguinte.

Após a aplicação de todo o questionário, necessita-se entender que a precisão da entrada de dados envolve determinar os procedimentos para receber estes, verificar a existência a confiabilidade dos dados, se os dados fazem sentido em conjunto e desenvolver regras para resolver inconsistências. Por essa razão, definir bem o corpo do questionário é um dos pontos que requer muito cuidado (VAN DER STEDE, YOUNG, CHEN 2005).

E por fim, o trabalho se encaminha para elaboração dos relatórios com o resultado das respostas do questionário. Nesse momento concentra-se em descrever quais foram os procedimentos de investigação exercidos e como os dados recolhidos serão apresentados (VAN DER STEDE, YOUNG, CHEN 2005; DIAMONDS, 2003).

Para alcançar o numero de 37 entrevistados, inicialmente utilizou-se o método de pesquisa por telefonema, nos dias seis e sete de novembro deste mês, alcançando-se a quantidade de 15 pessoas entrevistadas. Porém, ao nota-se o pouco tempo disponível para se alcançar o número necessário à obtenção de respostas, o pesquisador enviou para o email dos elegíveis à pesquisa, com isso, coletou-se mais 22 questionários respondidos. Após essa parte da pesquisa, buscou-se a parte documental, ou seja, teste suitability e o plano de ação dos que responderam as questões com a empresa estudada, dos que responderam ao questionário, foram encontrados 30 testes de suitability e 30 planos de ação.

4 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A empresa estudada se chama DXI, nascida em Brasília em 2007 e surgiu inicialmente como uma filial da corretora XP no Distrito Federal voltada para a parte educacional. Porém, os sócios da empresa perceberam que a maioria de seus clientes não iam a corretora no intuito real de se investir na bolsa ou na ânsia da compra de produtos financeiros. As pessoas procuravam a XP para ordenar a seus planejamentos financeiros. E dessa percepção nasceu a ideal de oferecer a população planejamento financeiro completo, para todas as áreas da vida. Hoje a DXI conta com doze planejadores financeiros pessoais, quatro profissionais na área técnica, além de outras pessoas destinadas a atender todas as áreas de atuação da empresa que comentaremos mais a frente.

Atualmente a empresa tem como objetivo levar tranquilidade e segurança para todos que estiverem com receitas maiores que despesas em suas vidas pessoais e leva como prioridade auxiliar os clientes a responder e alcançar as seguintes perguntas:

- O que importa para você?
- Quais são os seus objetivos de vida?
- Quão seguro você se sente com suas finanças?

Seu modo de atender seus clientes funciona em quatro etapas distintas. Na primeira etapa é chamada de reunião de consulta. Nela o planejador DXI irá coletar de informações para confecção e elaboração do plano de ação de seu cliente, por meio de um questionário definirá se o perfil do cliente é arrojado ou conservador, verificará como ele se organiza e quais são seus objetivos pessoais e familiares. Essa reunião tem duração média de duas horas, tempo necessário para o planejador entender como funciona a mente financeira de seu usuário.

A segunda etapa é o momento da entrega do plano de ação e nela o planejador DXI irá apresentar o ‘livro financeiro da vida’ do seu cliente, composto com cenários econômicos nacionais e internacionais, a tolerância a risco do interessado no plano, as restrições de liquidez comentada na reunião de consulta, quais são as proteções necessárias para se evitar riscos, o dimensionamento da reserva de emergência, indicação dos produtos financeiros ideais para se atingir os objetivos propostos e o modo de realização dos aportes.

A etapa seguinte é o acompanhamento mensal em que o cliente recebe um contato mensal do planejador financeiro que fez o seu plano de ação. Esse contato se faz relevante, pois é nesse momento que será visto a necessidade de ajustes no plano de ação além do cliente tirar todas as dúvidas, resolver dificuldades na execução do plano, conversar sobre o cenário econômico mundial e sanar todas as questionamentos relativos ao plano proposto. Esse acompanhamento tem prazo de 12 meses.

A última etapa do processo de planejamento financeiro DXI é o denominado de revisão semestral, nela será feito uma revisão completa do que foi planejado para o ano. O intuito desse momento é se adequar com as mudanças do cenário econômico e da vida do próprio cliente.

Para atender melhor seu cliente, a DXI atuação em seis diferentes áreas que são:

- **Gestão de Risco pessoal e familiar:** Área voltada para seguridade pessoal, patrimonial e profissional. Ela é composta por todos os tipos de seguros para atender essa demanda;
- **Planejamento Previdenciário e Tributário:** especificação do planejamento voltado para o planejamento correto para a pessoa alcançar a independência financeira e otimização dos tributos pagos ao governo;
- **Alocação de investimentos:** indicação do melhor investimento em conformidade com o perfil de risco do cliente e seus objetivos;
- **Gestão Imobiliária:** Uma imobiliária completa dentro da própria DXI (DX imobiliária), está faz parte da maior rede de imobiliárias do DF, a chamada ‘rede Brasília de imóveis’;
- **Eventos Educacionais:** A DXI promove eventos no intuito de disseminar conhecimento para a população sobre diversos temas. Esses eventos variam entre a temática comportamental e técnica;
- **Mesa de Câmbio:** Uma mesa completa para venda de variadas moedas do mundo. Tem como parceria o Banco confidence.



Modo operante da empresa DXI

Fonte: Internet

5 RESULTADO

5.1 Sobre o trabalho realizado

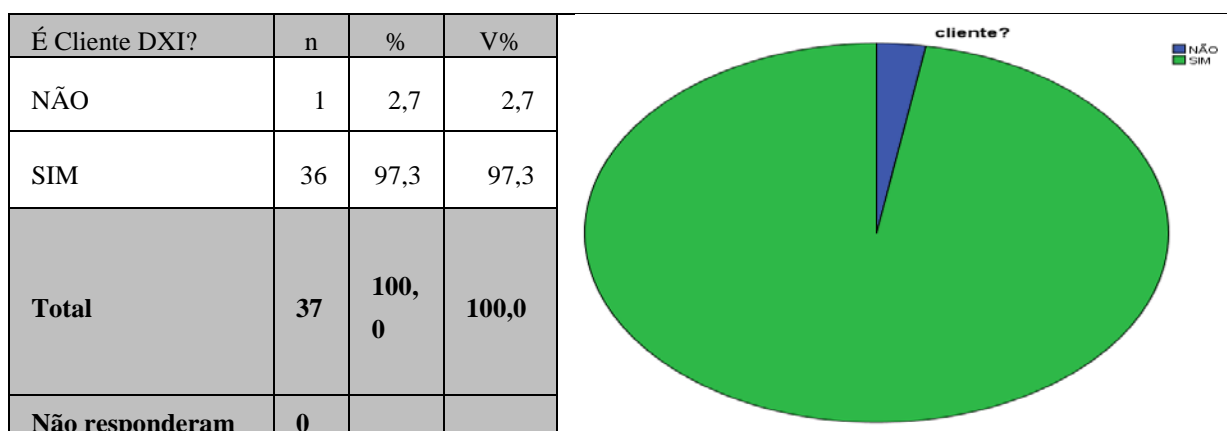
Esse trabalho realizou uma pesquisa utilizando um questionário e duas revisões documentais, que se somando o total de perguntas chega ao número de 32, num campo amostral de 37 pesquisados dentre os clientes da empresa de planejamento financeiro DXI, que tem um total estimado em 400 clientes. Tal questionário foi respondido por pessoas que já tinham contratado o planejamento financeiro da empresa e recebido seu plano de ação, sendo que aqueles que responderam ao questionário e, todavia, ainda não haviam recebido seu plano de ação no momento da pesquisa, foram desconsiderados.

5.2 Profissão, Escolaridade e Tempo desde o início do plano

Para melhor entendimento quais são as características da amostrada investigada, buscou-se a resposta de qual era a profissão, escolaridade entre os entrevistados e há quanto tempo de plano contratado.

Dentre os pesquisados, quase todos entrevistados estavam com seu contrato em prazo vigente, apenas um comentou que não tinha renovado o contrato do serviço profissional para confecção e acompanhamento do planejamento financeiro. Como essa pessoa já havia recebido seu plano de ação, sua resposta não foi excluída da pesquisa. A ilustração 1 demonstra como foi a divisão dos pesquisados no que se refere a serem clientes ativos ou não.

Ilustração 1 – Pessoas que tem assistência profissional da DXI para arquitetar o planejamento financeiro

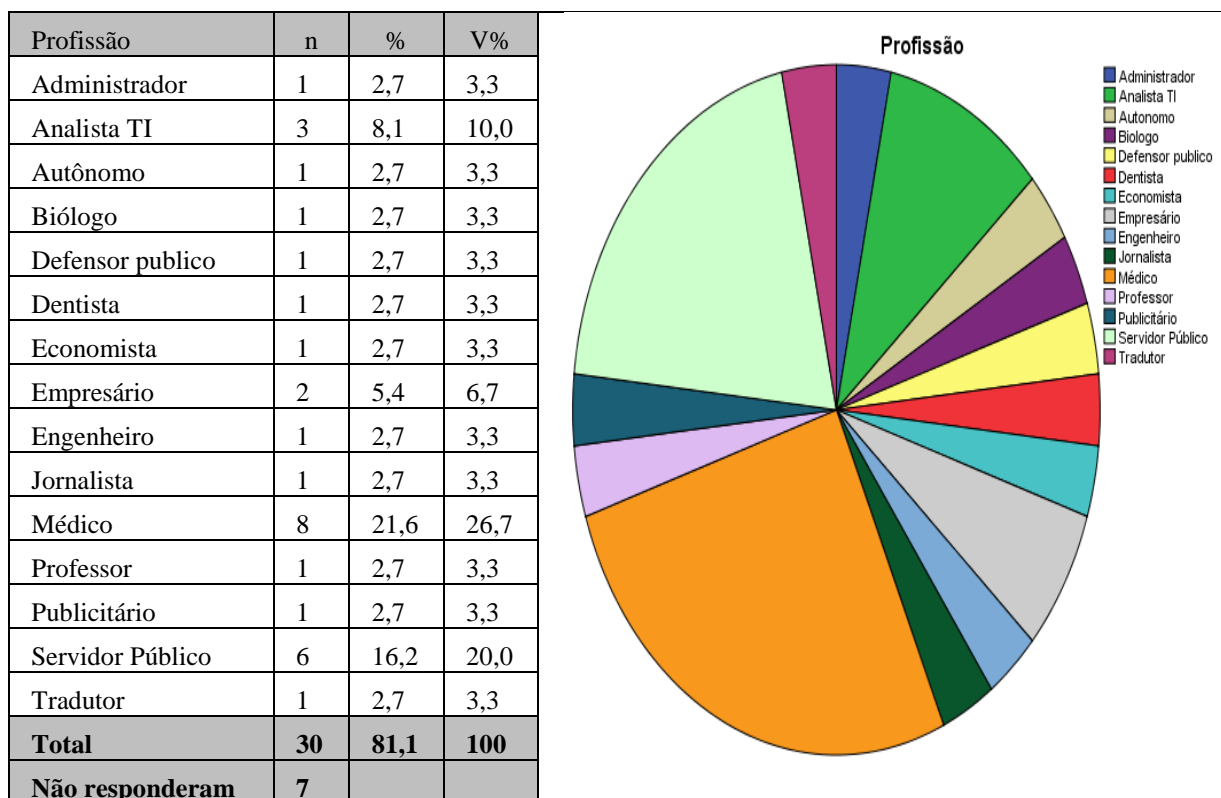


Fonte: Elaborado pelo autor

Glossário: n = frequência / % = porcentagem real / V% = porcentagem válida

A profissão mais encontrada entre os pesquisados que responderam a essa questão (porcentagem válida ou entre os que responderam a questão) foi a médica com 26,7% dos pesquisados. Porém, percebeu-se a grande variedade de profissões que buscam esse tipo de trabalho, num total de 15 profissões diferentes encontradas na amostra. A ilustração 2 deflagra o quão variada é a população pesquisada.

Ilustração 2 – Profissão dos pesquisados



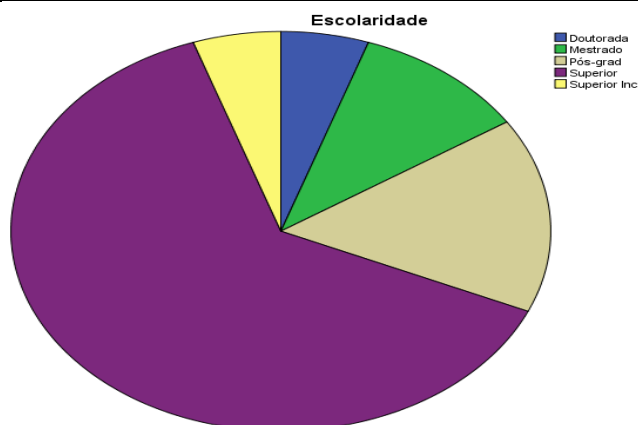
Fonte: Elaborado pelo autor

Glossário: $n = \text{frequência} / \% = \text{porcentagem real} / V\% = \text{porcentagem válida}$

Quando perguntado sobre a escolaridade da amostra percebe-se que entre os que buscaram o auxílio para o planejamento financeiro não havia pessoas que tinham um nível menor ou igual ao ensino médio e somente uma das respostas encontra-se que tinha somente o ensino superior incompleto. Por outro lado, a maior parte da população tem somente o ensino superior completo. A ilustração 3 revela os dados citados.

Ilustração 3 – Escolaridade dos pesquisados

Escolaridade	n	%	V%
Doutorado	1	2,7	5,3
Mestrado	2	5,4	10,5
Pós-graduação	3	8,1	15,8
Superior	12	32,4	63,2
Superior Incompleto	1	2,7	5,3
Total	19	51,4	100,0
Não responderam	18		

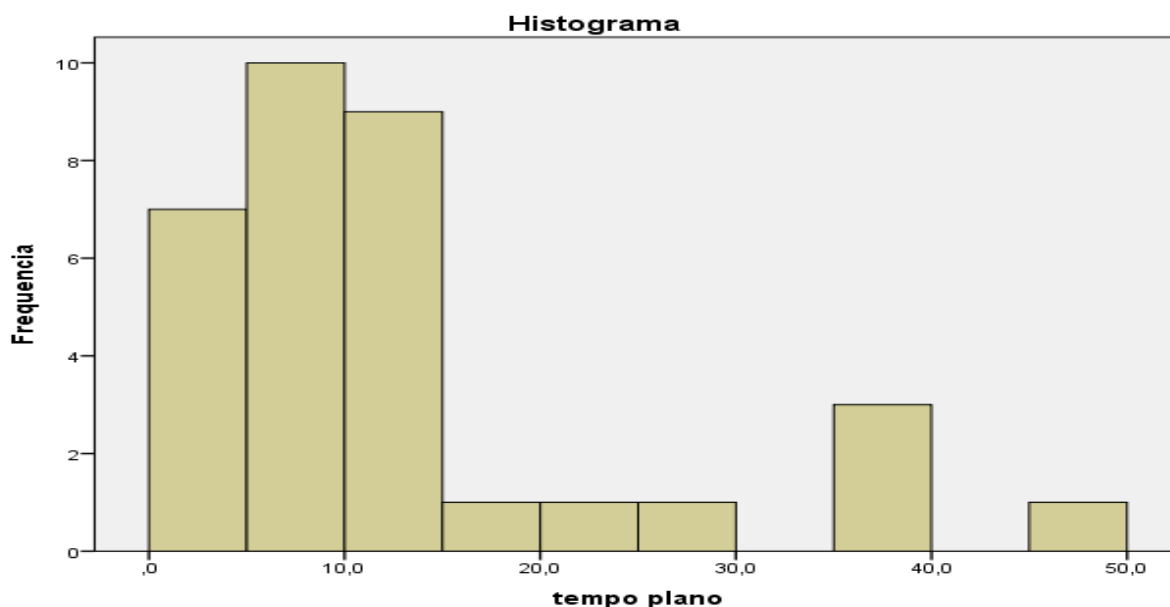


Fonte: Elaborado pelo autor

Glossário: $n = \text{frequência} / \% = \text{porcentagem real} / V\% = \text{porcentagem válida}$

Para evidenciar o tempo de planejamento financeiro desde início até o momento, foi montado um histograma, dividindo as respostas dadas em grupos de 5 em 5 meses. Isso quer dizer, as pessoas que responderam entre 1 a 5 meses ficaram em um grupo, os que responderam de 6 a 10 meses ficaram em outro e assim sucessivamente.

Gráfico 1 – Histograma tempo de plano



Fonte: Elaborado pelo autor

Foi examinado também a média, a mediana e a moda do tempo de planejamento financeiro contratado, sendo que a média é definida por Correa (2003, p. 50) sendo “o quociente da divisão da soma dos valores da variável pelo número deles. A média (aritmética)

é, de modo geral, a mais importante de todas as medidas descritivas”, descrita com a seguinte Fórmula:

$$\bar{X} = \frac{\sum_{i=1}^n X_i \times n_i}{n}$$

Onde:

X_i : valor observado

n_i : n° de observações por classe

n : n° de observações

Já a moda, segundo Neves et al (2009, p.15), seria “a observação mais frequente, se existir. No caso discreto é o valor que ocorre com maior frequência.”

E por fim, a mediana, que também segundo Neves et al (2009, p.15), se defini como “o valor que divide a amostra ordenada em duas partes iguais”. Assim sendo essas estatísticas ficaram:

Tabela 2 – Estatísticas sobre o
tempo de plano

N	Validos	33
	Não respondeu	4
Media		12,561
Mediana		8,000
Moda		12,0

Fonte: Elaborado pelo autor

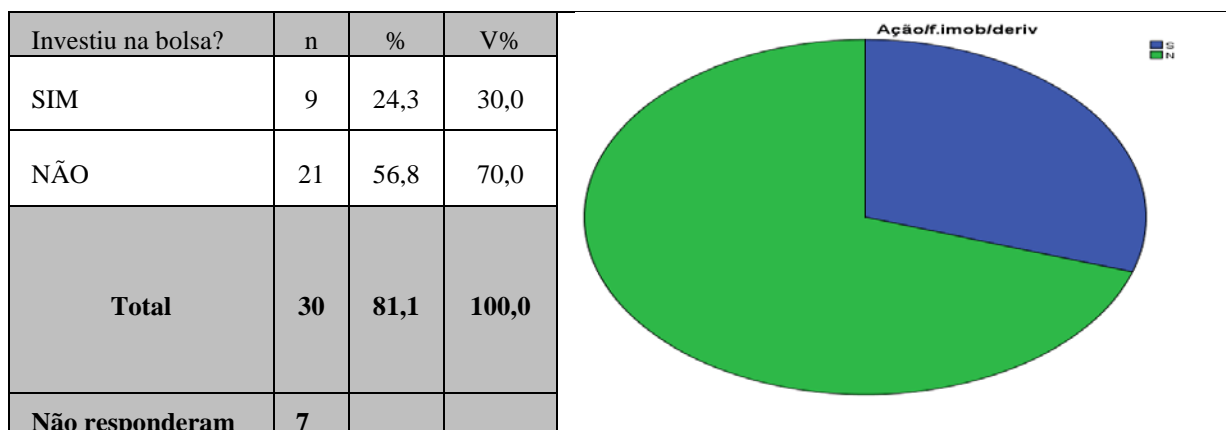
5.3 Análise de risco

A confecção de um bom planejamento financeiro passa pela parte de análise do risco, pois, segundo o que foi comentado na releitura de literatura na página 17, um risco mal dimensionado por tirar o sono de um investidor. Com o intuito de entender qual é a tolerância ao risco, nível de conhecimento e entre outros pontos que comentaremos mais a frente.

O primeiro ponto que esse trabalho se propôs a entender foi a quantidade de pessoas que já haviam investido em ações, fundos imobiliários ou derivativos. A seleção desses investimentos em especial se deu em razão deles serem de maior risco. O imaginado no início deste trabalho colocava que a maioria dos entrevistados teriam passado por uma experiência com algum desses investimentos, pelo fato de que antes da empresa se especializar em

planejamento financeiro, ela era uma corretora. O que foi visto foi o inverso, a maioria dos entrevistados nunca tiveram qualquer experiência com qualquer um desses três investimentos.

Ilustração 4 - Já investiu na bolsa ou fundo imobiliários?

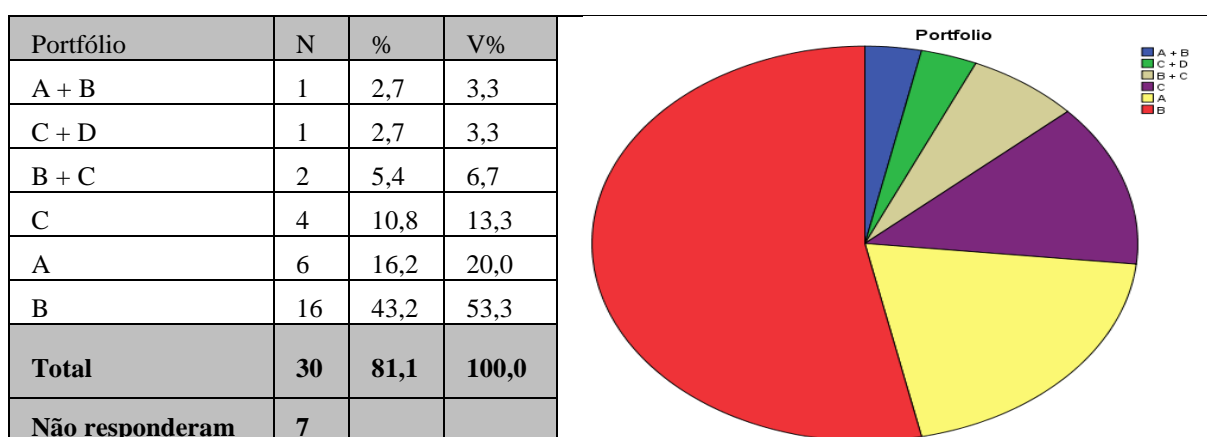


Fonte: Elaborado pelo autor

Glossário: n = frequência / % = porcentagem real / V% = porcentagem válida

Para entender onde o cliente alocaria os seus investimentos relacionando os risco/rentabilidade, questiona-se em qual dos portfólios sugeridos o cliente prefere ou se sente mais confortável. Para exemplo, foi mostrado 4 portfólios diferentes, sendo que é o portfólio 'A' tem a média anual mais baixa porém a variação menor até o portfólio 'D' que teria uma rentabilidade alta porém uma grande volatilidade. Nesse ponto, pode-se marcar mais de uma opção, o que foi encontrado foi que a maioria da amostra preferiu o portfólio de investimentos mais conservadores (A e B) em detrimento dos mais arrojados (C e D).

Ilustração 5 – Qual Portfólio que você prefere?

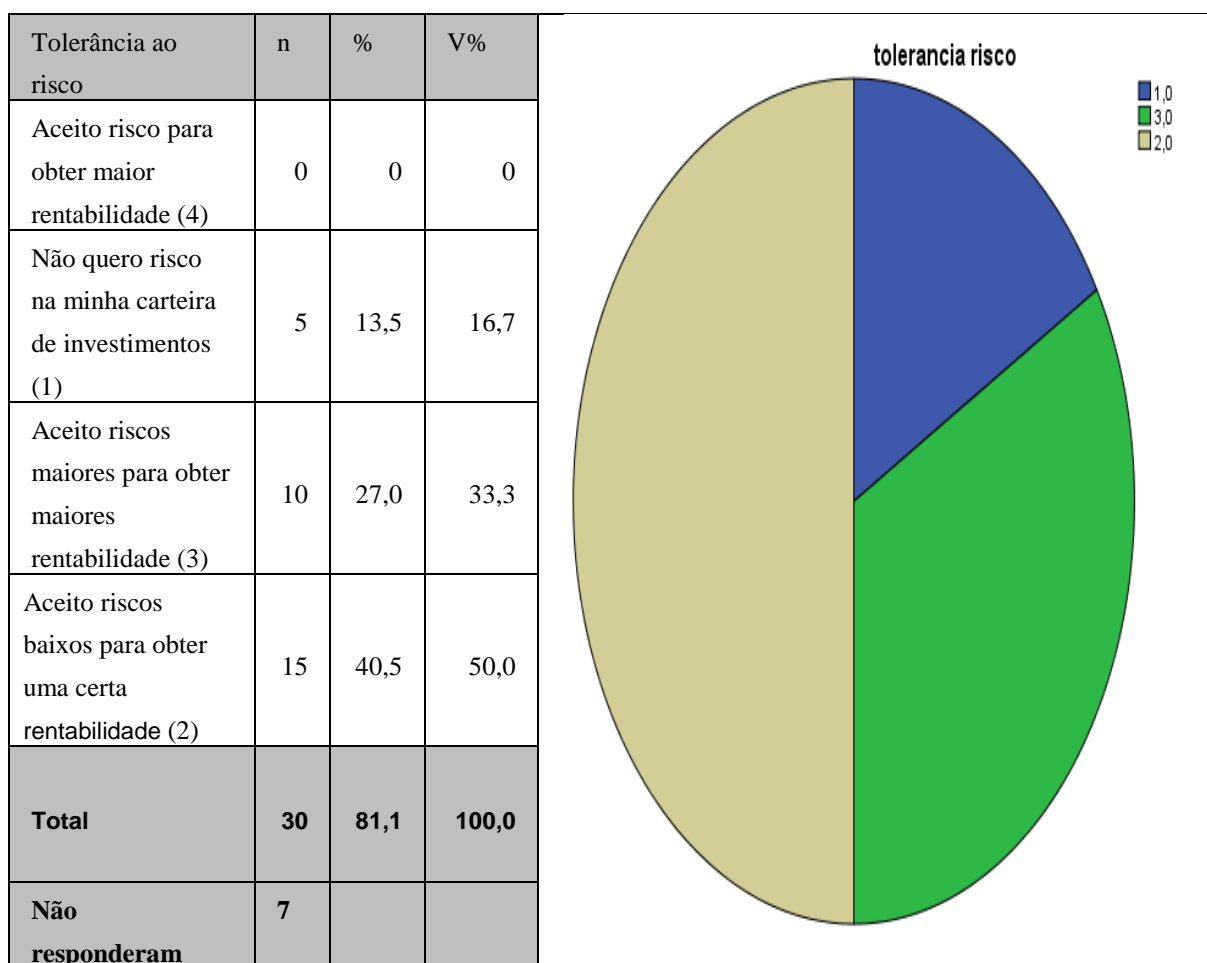


Fonte: Elaborado pelo autor

Glossário: n = frequência / % = porcentagem real / V% = porcentagem válida

Corroborando com esse caráter mais conservador dos pesquisados, a maior parte dos entrevistados se descreve como uma pessoa avessa ao risco (1,0) ou aceitam somente investimentos com baixo risco (2,0). Apesar de um quarto dos entrevistados se descreverem aceitando riscos maiores (3,0), nenhum dos entrevistados aceita grandes riscos em busca de maiores rentabilidades (4,0).

Ilustração 6 – Tolerância ao risco

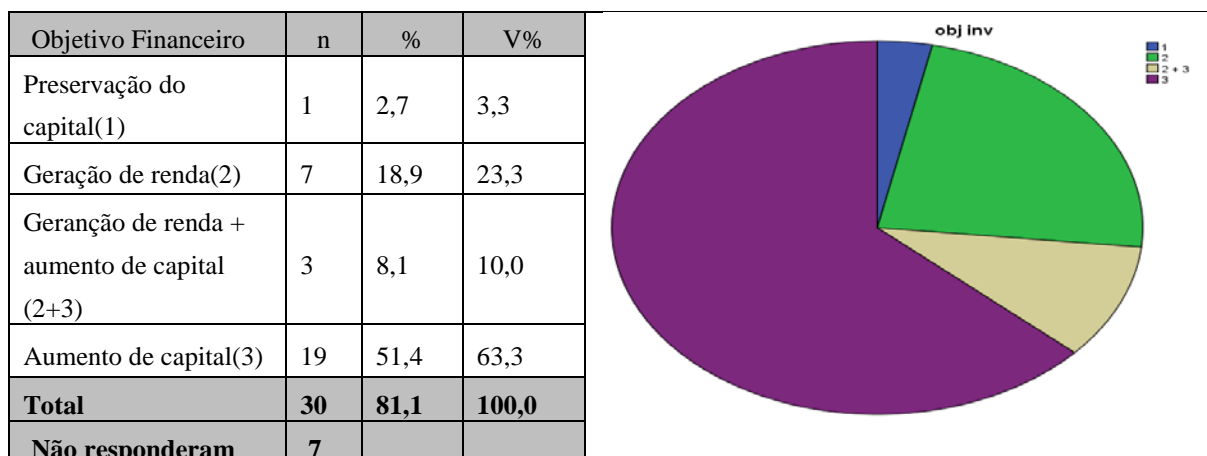


Fonte: Elaborado pelo autor

Glossário: $n = \text{frequência} / \% = \text{porcentagem real} / V\% = \text{porcentagem válida}$

Apesar da maioria dos que responderam ao questionário preferirem não se arriscar nos seus investimentos, a maior parte dos investidores ainda busca o aumento do capital próprio e geração de renda. Principalmente na parte de aumento de capital, que a maioria dos entrevistados tem como esse o objetivo financeiro.

Ilustração 7 – Objetivo financeiro

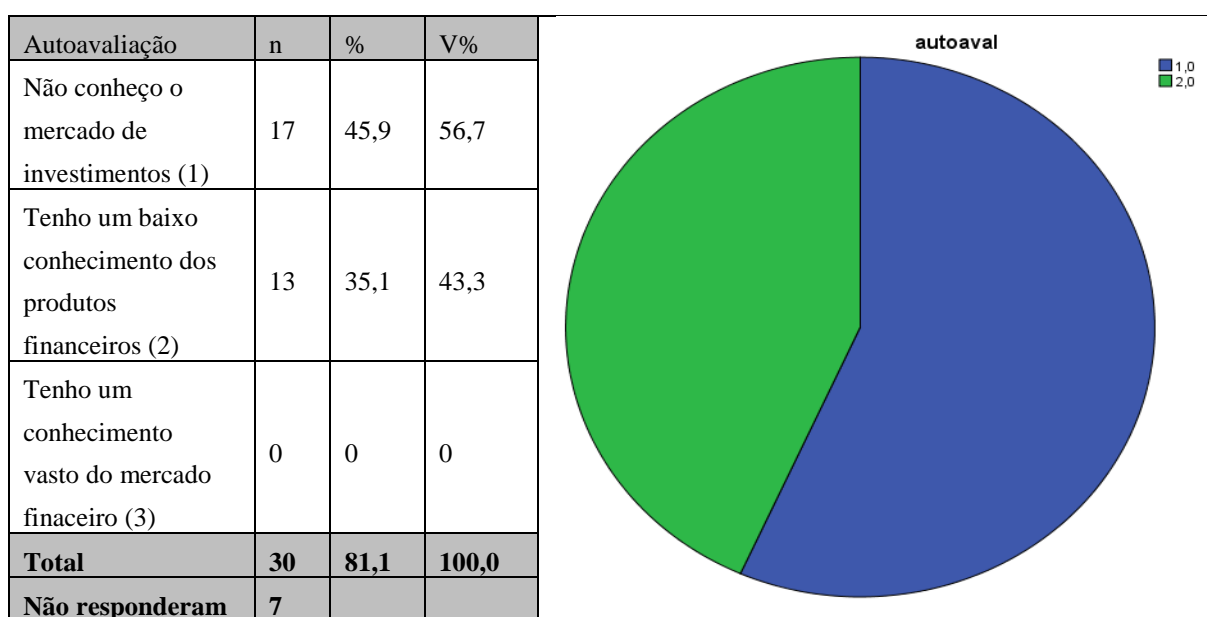


Fonte: Elaborado pelo autor

Glossário: n = frequência / % = porcentagem real / V% = porcentagem válida

Outro fator para melhor análise de risco da pessoa é o quanto ele se julga conhecedor do mercado como um todo. O quanto ele tem de experiência como investidor influenciará no que acha melhor aplicar e na montagem do seu portfólio de investimentos. Pois não adianta fazer o investimento que mais gere rentabilidade se o investidor não entende o porquê ou se sinta desconfortável com o risco de perder todo o dinheiro, conforme comentando a partir da página 15 deste trabalho. Nenhum dos entrevistados se julgou como conhecedor sobre finanças, o inverso foi constatado, a maioria dos pesquisados se julgaram como não conhecedores de investimentos.

Ilustração 8 – Autoavaliação

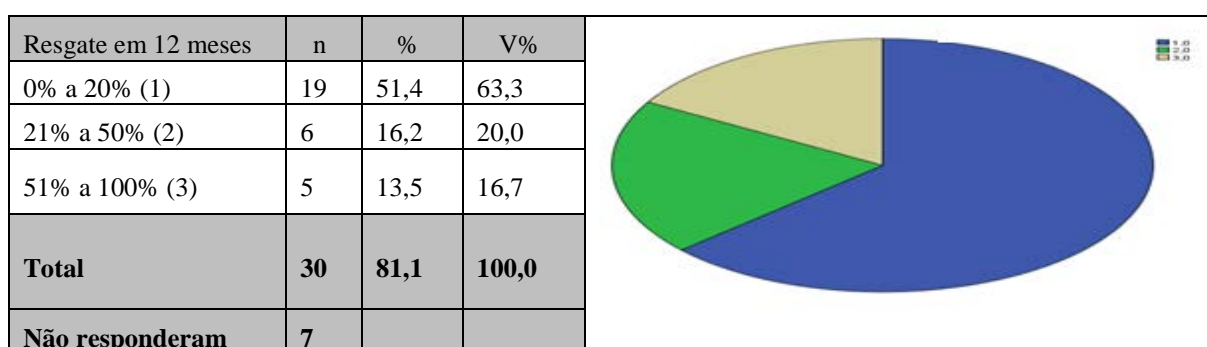


Fonte: Elaborado pelo autor

Glossário: n = frequência / % = porcentagem real / V% = porcentagem válida

Em algumas situações, não é só o fato psicológico que afeta a definição se o investidor é conservador ou moderado ou ainda arrojado. Existem situações externas como a necessidade de liquidez imediata dos investimentos e qual parcela dos investimentos precisa estar com liquidez imediata nos próximos 12 meses. Entre os entrevistados, a maioria deles comentou que não há necessidade de que seus investimentos tenham liquidez imediata nos próximos 12 meses e que seus investimentos podem ter um prazo para liquidez superior a 10 anos.

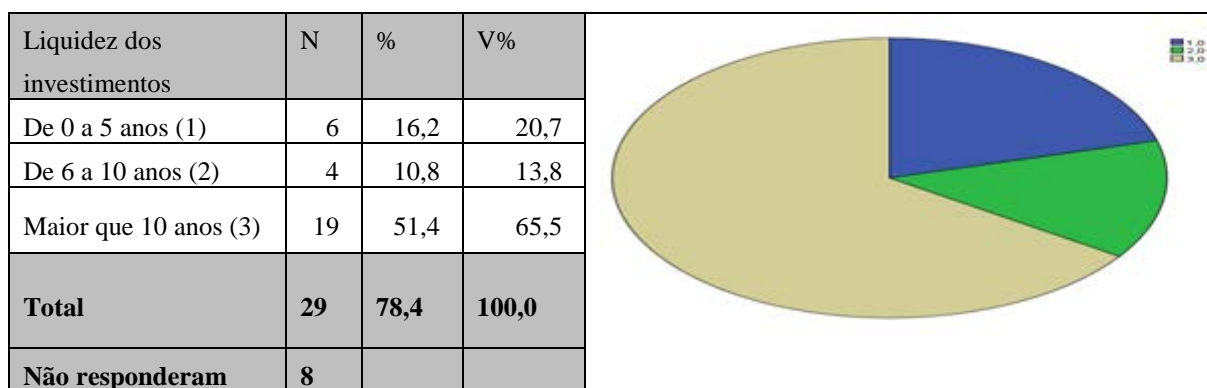
Ilustração 9 – Qual parcela é necessária resgate dos investimentos nos próximos 12 meses



Fonte: Elaborado pelo autor

Glossário: n = frequência / % = porcentagem real / V% = porcentagem válida

Ilustração 10 – Quanto tempo você precisa de todos os seus investimentos com liquidez?



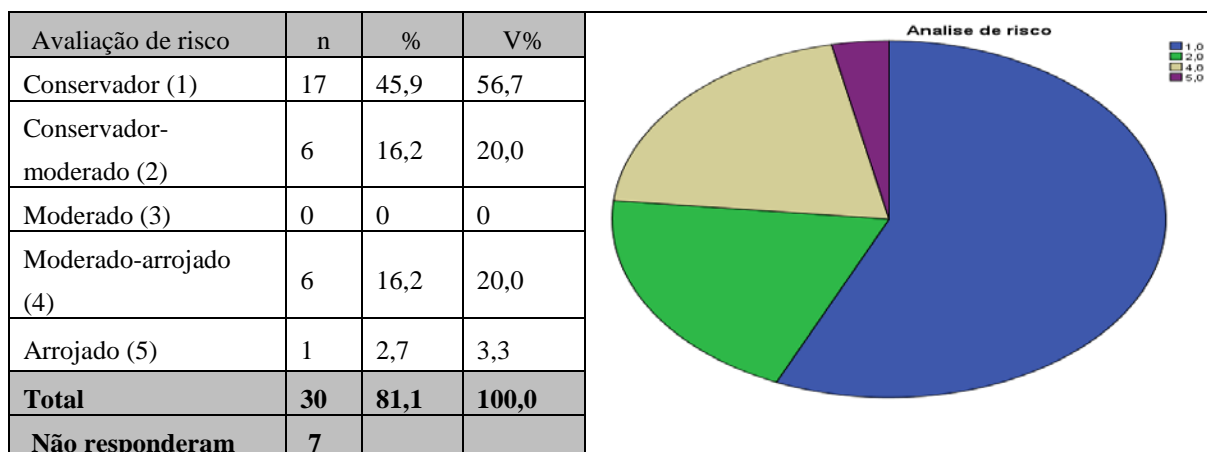
Fonte: Elaborado pelo autor

Glossário: n = frequência / % = porcentagem real / V% = porcentagem válida

Após a coleta desses dados, a área técnica da empresa estuda as respostas dadas por cada um dos interessados na confecção do planejamento financeiro e dão um veredito sobre qual é o perfil de investidor, do analisado (perfis esses explicados na página 17), esse resultado vem dentro do plano de ação entregue ao cliente. Com essa resposta em mãos, esse

trabalho somou-se os 30 resultados disponibilizados e o que revelou que a maioria das amostras tem perfis com característica conservadora e que se somamos os conservadores e os conservadores-moderados, notaremos que três em quatro pessoas da amostra estão nesse grupo.

Ilustração 11 – Avaliação de Risco



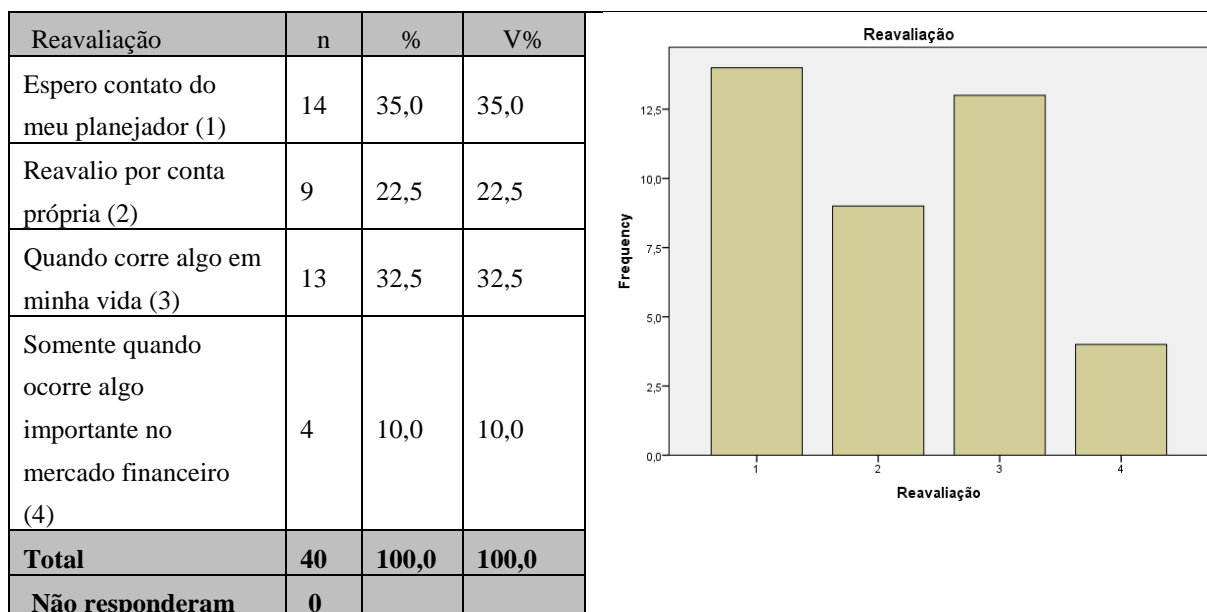
Fonte: Elaborado pelo autor

Glossário: n = frequência / % = porcentagem real / V% = porcentagem válida

5.4 Reavaliação do planejamento financeiro

A contraprova do que foi planejado é entender o porquê certos pontos não foram alcançados, conforme comentado na página 16. Estudar essas falhas é uma das tarefas para se realizar um planejamento financeiro ideal. Por essa razão foi perguntado aos entrevistados ‘Qual item melhor descreve sua relação com a frequência que você reavalia o seu portfólio?’. E o resultado é mostrado na tabela seguinte, lembrando que os entrevistados podiam marcar mais de uma opção

Ilustração 12 – Reavaliação do planejamento financeiro



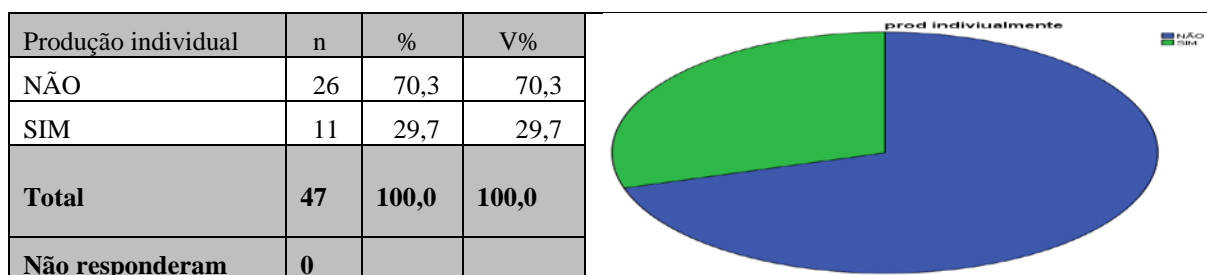
Fonte: Elaborado pelo autor

Glossário: n = frequência / % = porcentagem real / V% = porcentagem válida

5.5 Produção individual do plano

O processo de planejamento financeiro envolve diversas áreas de conhecimento, também o entendimento de qual a melhor medida a ser tomada naquele instante e de quais necessidades pessoais que merecem mais atenção. Por essa razão, é preciso uma atenção individual e tempo para produção deste entre outros infinitos pontos que envolvem a vida de uma pessoa comum. No intuito de obter a resposta se as pessoas se veem como detentoras da capacidade dessa produção (planejamento financeiro) ou se é preciso o auxílio de um profissional, foi perguntado se esses se julgavam capazes de produzirem esse trabalho individualmente. A Ilustração 13 mostra o resultado obtido por essa pergunta.

Ilustração 13 – Produção individual



Fonte: Elaborado pelo autor

Glossário: n = frequência / % = porcentagem real / V% = porcentagem válida

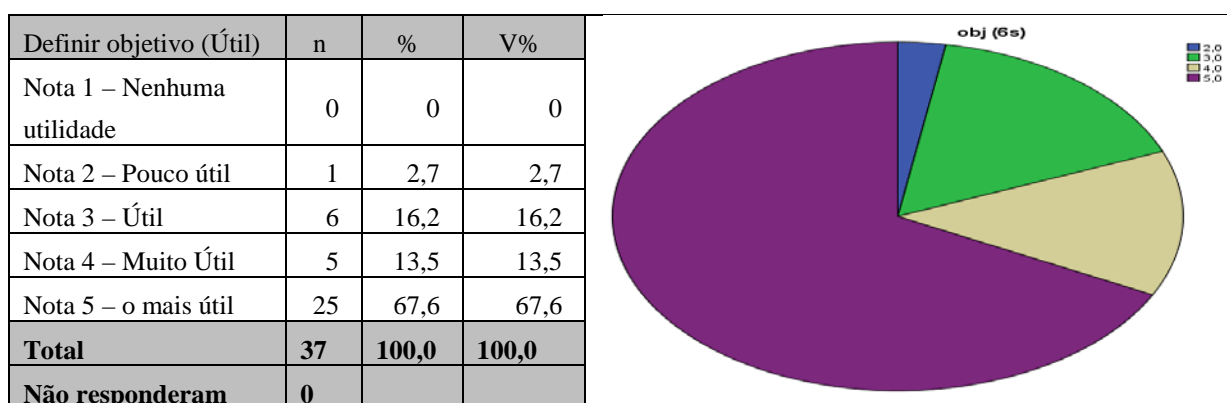
5.6 Six Steps

O processo do planejamento financeiro precisa ser ordenado e bem mensurado, conforme explicado no início da releitura literária. Para facilitar esse processo, a *Financial Planning Association* (FPA) criou os seis passos (ou como chamado *Six Steps*) para a criação de um planejamento financeiro de sucesso. E esses passos são:

1. Identificação dos objetivos
2. O levantamento de todas as informações e o trabalho dos ativos
3. Analisar e avaliar a situação financeira
4. Desenvolver o plano de ação envolvendo os objetivos pensados
5. A implementação do plano
6. O acompanhamento da evolução dos resultados

Para compreensão de qual desses pontos os integrantes da amostra julgaram ser o mais importante e quão útil, foi indagado para avaliar os itens supracitados e indicar o quão útil é cada um deles para seu planejamento financeiro. Na tabela a pessoa poderia dar a nota indicada, e a pontuação ficava entre 1 e 5, sendo 1 o considerado sem nenhuma utilidade e o 5 como o mais útil. As respostas ficaram da seguinte forma, conformes as Ilustrações 14 a 19. Já o intuito da tabela 3 é analisar qual dos pontos recebeu a maior pontuação em média, além quais são as medianas e as modas de cada avaliação.

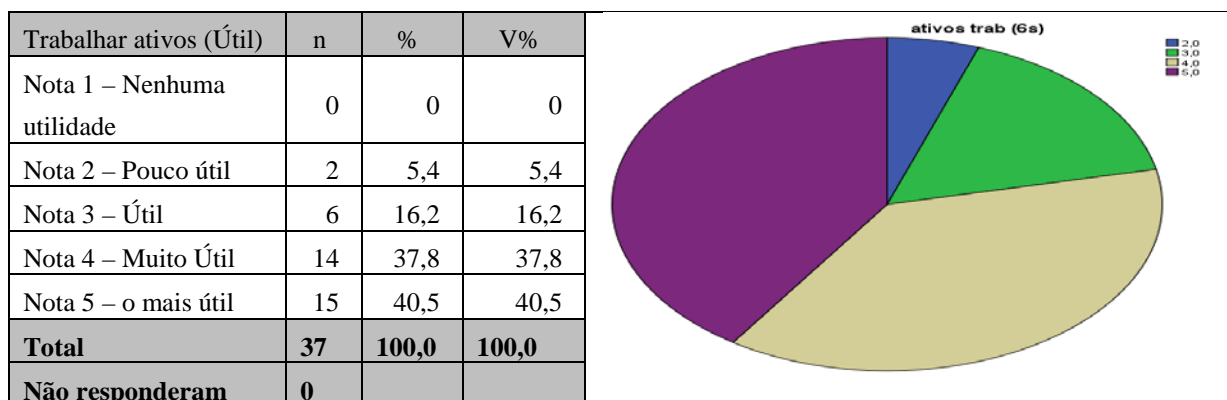
Ilustração 14 – Definir objetivos



Fonte: Elaborado pelo autor

Glossário: n = frequência / % = porcentagem real / V% = porcentagem válida

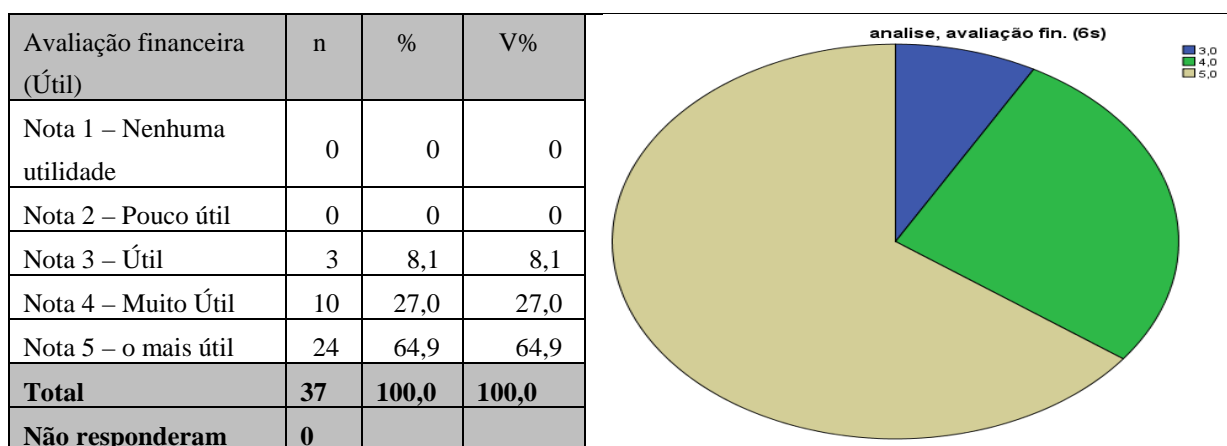
Ilustração 15 – Ativos trabalhados



Fonte: Elaborado pelo autor

Glossário: n = frequência / % = porcentagem real / V% = porcentagem válida

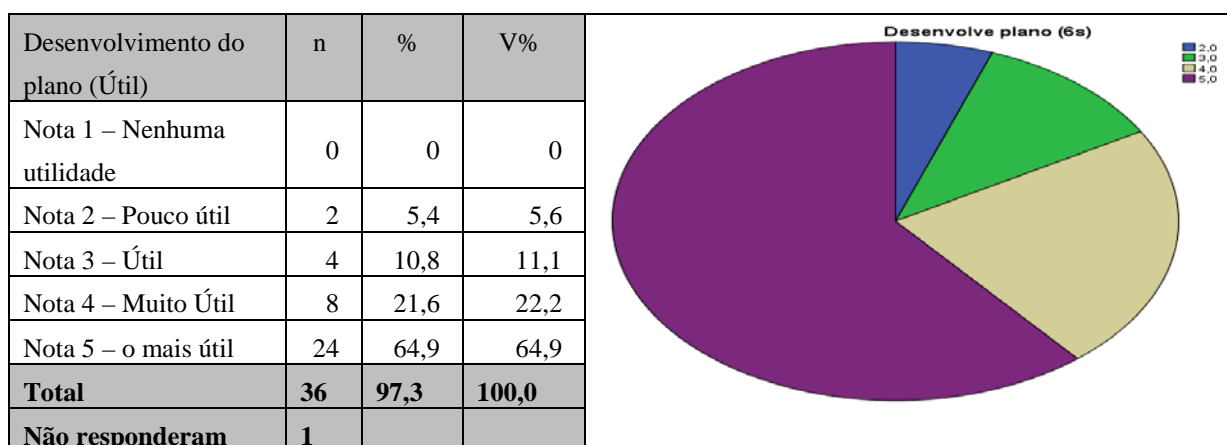
Ilustração 16 – Avaliação e análise financeira.



Fonte: Elaborado pelo autor

Glossário: n = frequência / % = porcentagem real / V% = porcentagem válida

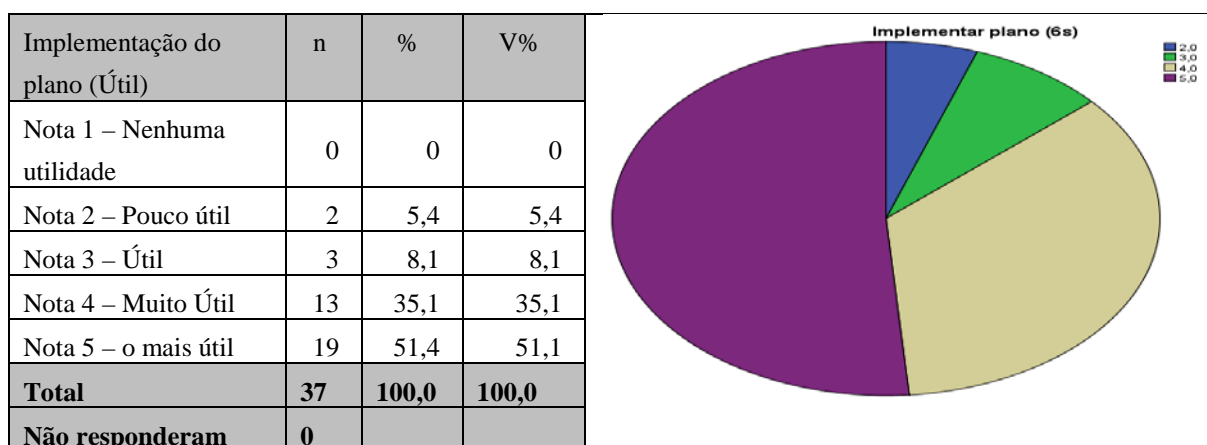
Ilustração 17 – Desenvolvimento do plano.



Fonte: Elaborado pelo autor

Glossário: n = frequência / % = porcentagem real / V% = porcentagem válida

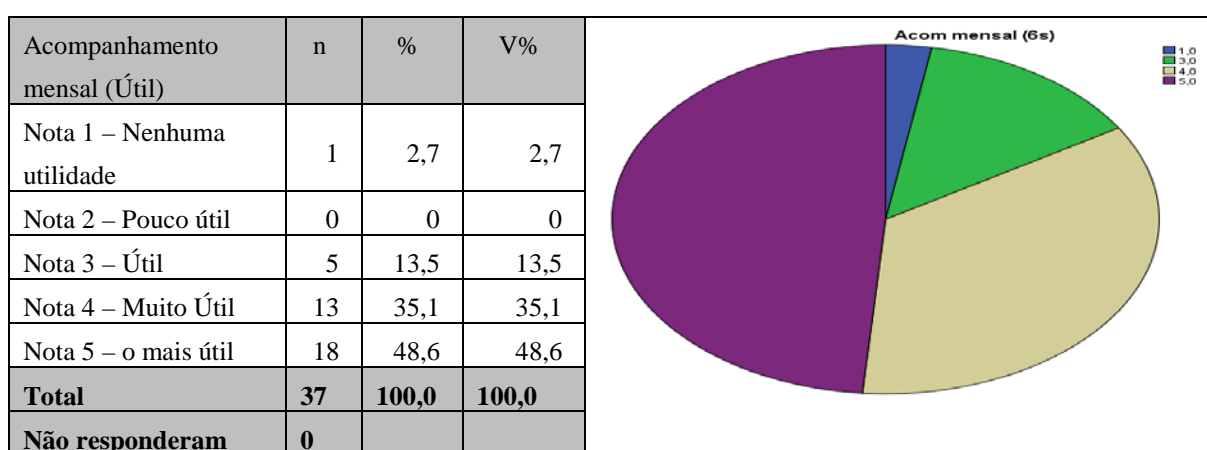
Ilustração 18 – Implementação do plano.



Fonte: Elaborado pelo autor

Glossário: $n = \text{frequência} / \% = \text{porcentagem real} / V\% = \text{porcentagem válida}$

Ilustração 19 – Acompanhamento mensal.



Fonte: Elaborado pelo autor

Glossário: $n = \text{frequência} / \% = \text{porcentagem real} / V\% = \text{porcentagem válida}$

Tabela 3 – Medida de posição Estatística de cada um
do *six steps*

Liquidez	Estatísticas	Medida de posição		
		Média	Mediana	Moda
1 – Objetivos		4,459	5,0	5,0
2 – Ativos Trabalhados		4,135	4,0	5,0
3 – Analise financeira		4,568	5,0	5,0
4 – Desenvolvimento do plano		4,389	5,0	5,0
5 – Implantação do plano		4,324	5,0	5,0
6 – Acompanhamento mensal		4,270	4,0	5,0

Fonte: Elaborado pelo autor

Glossário: $n = \text{frequência} / \% = \text{porcentagem real} / V\% = \text{porcentagem válida}$

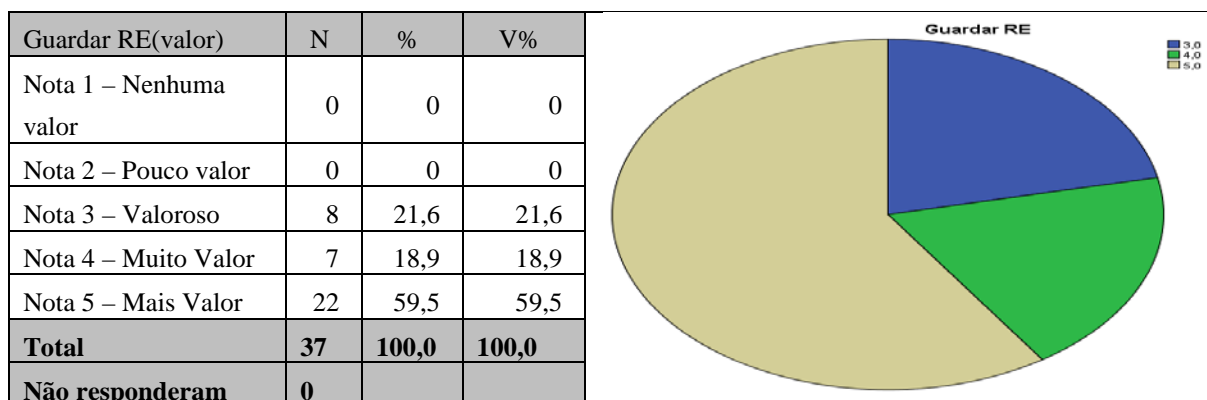
5.7 Estudo sobre as áreas

Um planejamento financeiro de sucesso aglomera diversos pontos que devem estar inclusos para auxiliar a pessoa planejada com a tomada de decisão correta. Pontos como: o tamanho da reserva de emergência, estabelecer plano para alcançar as metas, ajudar a se aposentar ou vender um ativo, por exemplo.

Por essa razão, foi perguntado para os integrantes da amostra qual era o valor dos pontos questionados, partindo do ponto sem nenhum valor (a qual atribuímos valor de nota 1) a muito valioso (nota 5). Após esse questionamento, foi calculado a média, mediana e moda, de acordo com as notas dadas pelos questionados, para encontrar-se, analisando qual dos pontos tem o maior valor dessas medias, qual desses pontos é o mais necessário.

A primeira área perguntada foi a Reserva de emergência, que vem para suprir futuros casos em haja necessidades pessoal para solucionar problemas comuns do cotidiano, como um acidente de carro, a contratação de um serviço para manutenção da casa ou simplesmente um mês em que se gastou mais do que se recebeu. É comum encontrar em diversas literaturas que essa reserva deve ter o tamanho de 3 a 6 vezes do tamanho das despesas mensais. Outro ponto importante dessa reserva é que ela precisa ter liquidez imediata exatamente para dar a resposta ao problema em tempo adequado. Segue na Tabela 22, o resultado em relação à atual pesquisa:

Ilustração 20 – Guardar Reserva de emergência.

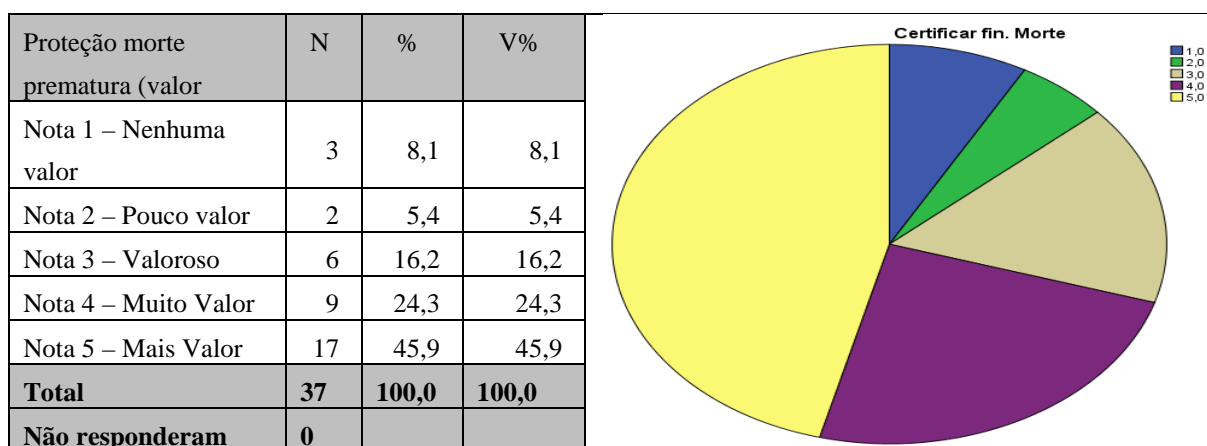


Fonte: Elaborado pelo autor

Glossário: $n = \text{frequência} / \% = \text{porcentagem real} / V\% = \text{porcentagem válida}$

A certeza que a família estará protegida financeiramente em caso de morte prematura pode ser um alívio em vida para diversos chefes de família ou para trabalhadores que auxiliam nas despesas de uma casa. Essa proteção vem através de seguros de vida. A mensuração do valor seguro deve ser medida de acordo com a necessidade de cada caso.

Ilustração 21 – Certifica-se de proteção em caso de morte prematura.

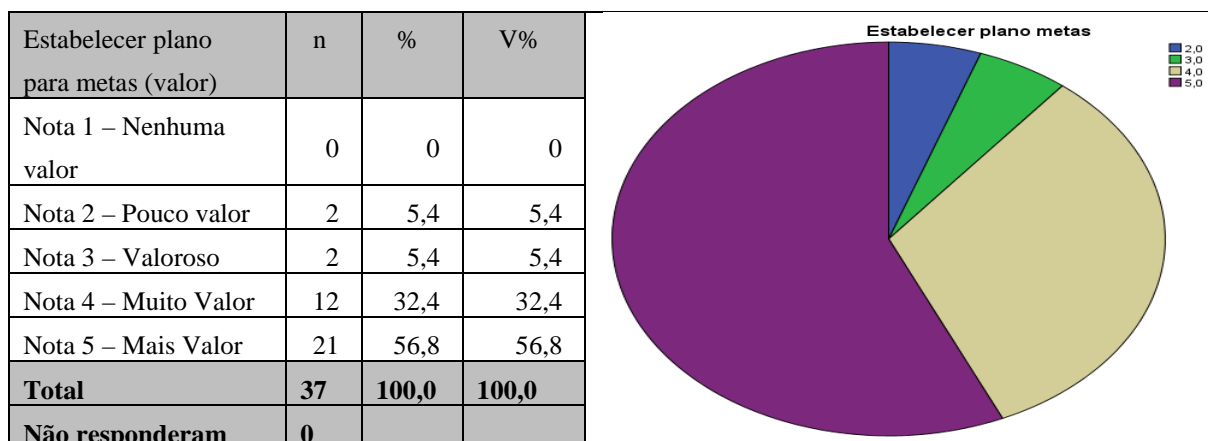


Fonte: Elaborado pelo autor

Glossário: $n = \text{frequência} / \% = \text{porcentagem real} / V\% = \text{porcentagem válida}$

Definir quais são os objetivos e aonde se quer chegar com um planejamento financeiro envolve pontos muito além das próprias finanças, como desejos e sonhos variados. Esse ponto em um planejamento financeiro difere em cada caso, por sermos pessoas únicas com vontades singulares.

Ilustração 22 – Estabelecer um plano para metas

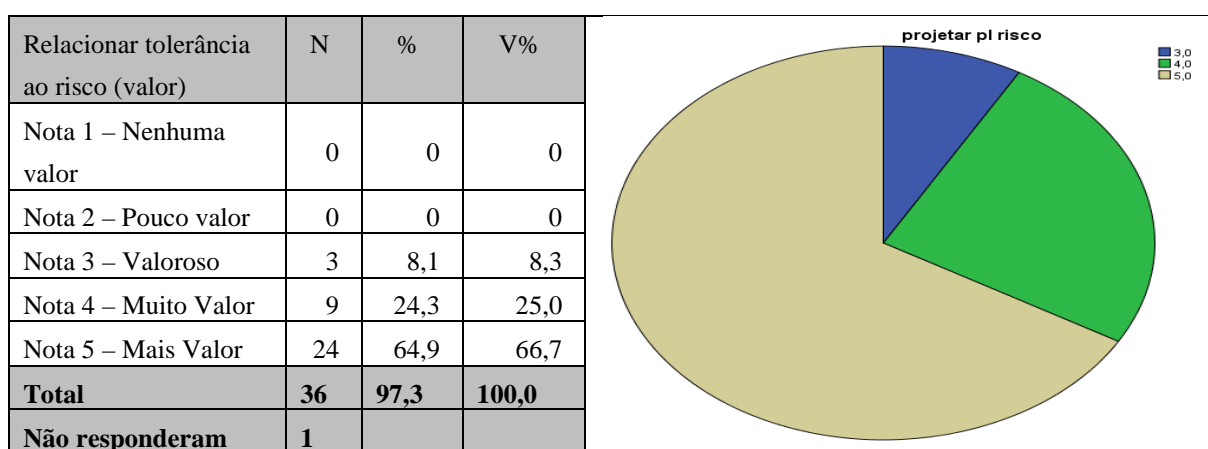


Fonte: Elaborado pelo autor

Glossário: n = frequência / % = porcentagem real / V% = porcentagem válida

Entender como cada um lida com determinados riscos é um trabalho que o planejamento financeiro tem como intenção e objetivo. Não surte efeito criar um plano para uma pessoa se ela não se sente confortável com o mesmo e não adere ao que foi indicado.

Ilustração 23 – Planejar e relacionar a tolerância ao risco



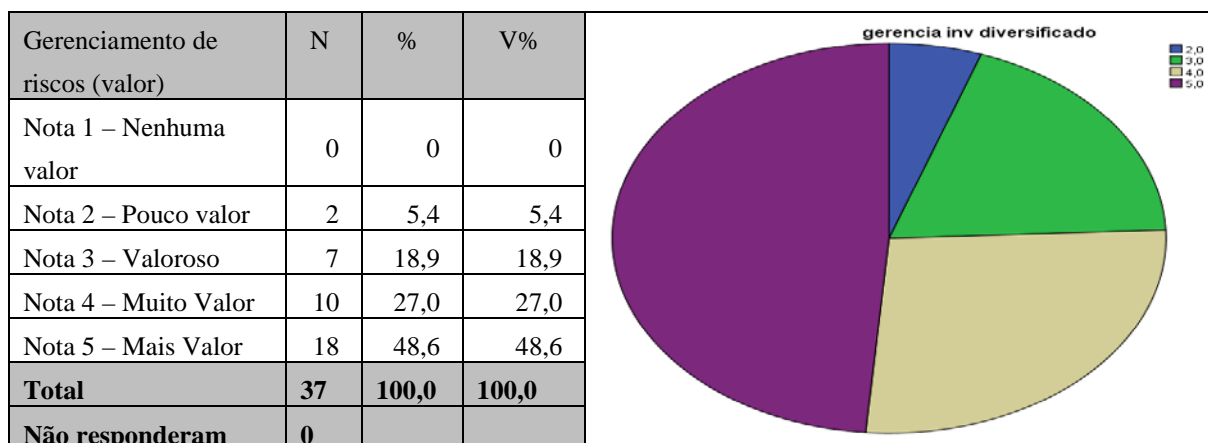
Fonte: Elaborado pelo autor

Glossário: n = frequência / % = porcentagem real / V% = porcentagem válida

Ter diversificação entre os vários investimentos e aplicações com diferentes rendimentos, é um importante passo no planejamento financeiro pois quando se tem um portfólio diversificado a combinação dos risco gera um total de menor risco se comparado com qualquer produto tratado individualmente. Essa diminuição do risco se dá em razão de que a rentabilidade do que foi investido isoladamente não está correlacionada umas às outras. Gerenciar essa diversificação é um método muito eficiente para redução de riscos (WILK, 1999).

Além do ponto comentado, foi citado na releitura da literatura que a diversificação dos investimentos aprimora também a taxa de rendimento ao final. Pois se tendo diferentes aplicações em diferentes fundos, se anula o risco do investimento e se alcança maiores retornos.

Ilustração 24 – Gerenciamento de riscos



Fonte: Elaborado pelo autor

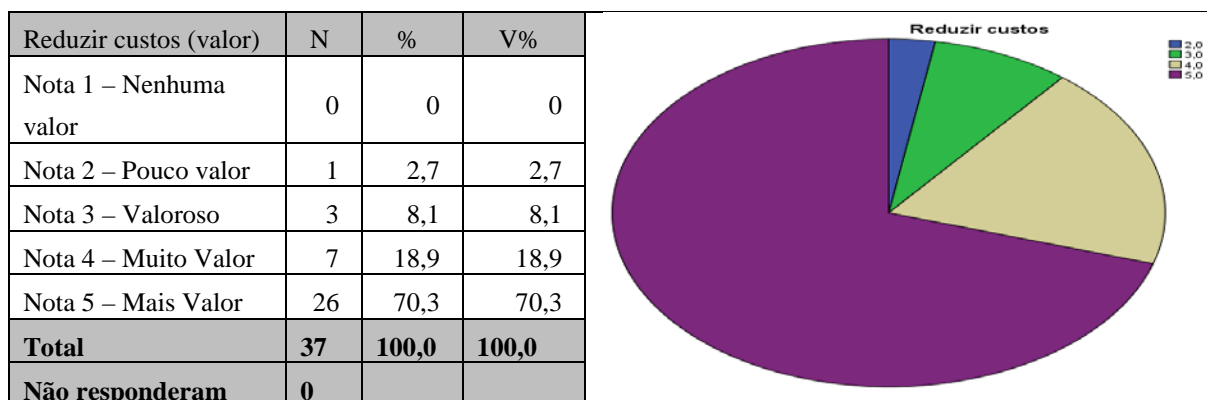
Glossário: $n = \text{frequência} / \text{\%} = \text{porcentagem real}$ / $V\% = \text{porcentagem válida}$

Diversos investidores conhecem o quanto a taxa de carregamento e a taxa de administração consomem os futuros lucros. A taxa de carregamento índice sobre o valor que foi aportado. Por exemplo, digamos que houve um aporte de R\$ 1.000,00 e que a taxa seja 4,0%, então será pago de taxa 40 reais. A repetição dessa taxa gera certos desgastes no fundo. Pegando o exemplo citado, se houver 100 aportes, o investidor pagará R\$ 4.000,00, ou seja, 4 aportes que ele fez foram para pagar essa taxa. (BURDA, 2009)

Já a taxa de administração é o pagamento ao administrador do fundo, e é descontada da rentabilidade bruta. Ou seja, se um fundo rendeu R\$ 1.000,00 reais, e a taxa de administração for 2%, será pago 20 reais dessa taxa. (BURDA, 2009)

A redução desses valores é importante principalmente no caso de fundos para aposentadoria, pois, geralmente, exigem maior número de aportes e são investidos por mais tempo.

Ilustração 25 – Reduzir custos da carteira de investimentos

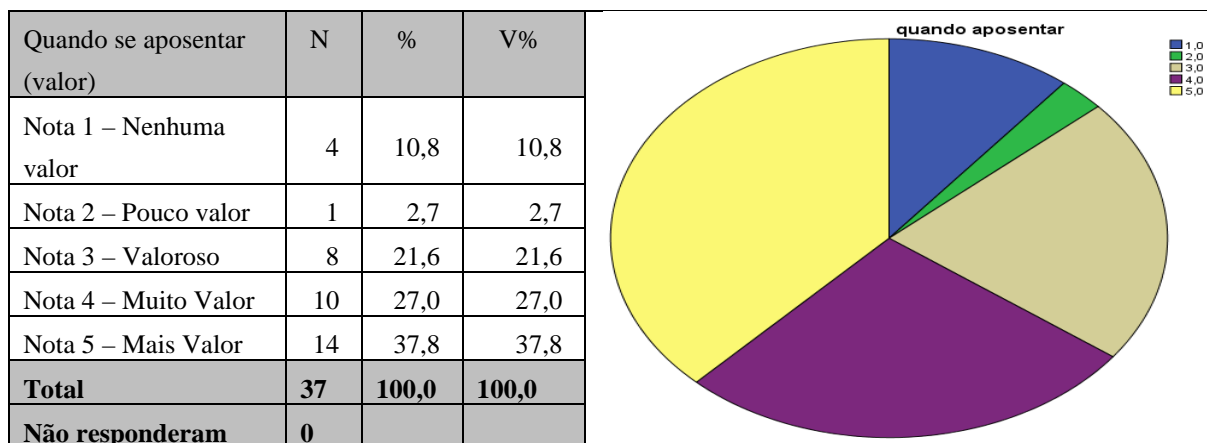


Fonte: Elaborado pelo autor

Glossário: $n = \text{frequência} / \% = \text{porcentagem real} / V\% = \text{porcentagem válida}$

O momento no qual se deve aposentar pode ser relacionado a diversos fatores, como o momento em que o trabalhador cumpriu o que a lei determina, ou decidiu-se ou dedica-se a outra atividade. O planejamento financeiro pode auxiliar a acertar o momento correto para se tomar essa decisão, indicando a qual momento o investidor terá uma renda residual atraente e que não tenha que diminuir seu padrão de vida. Planejar-se para a aposentadoria pode ser uma solução para quem não irá obter renda do INSS por exemplo.

Ilustração 26 – Decidir quando se aposentar

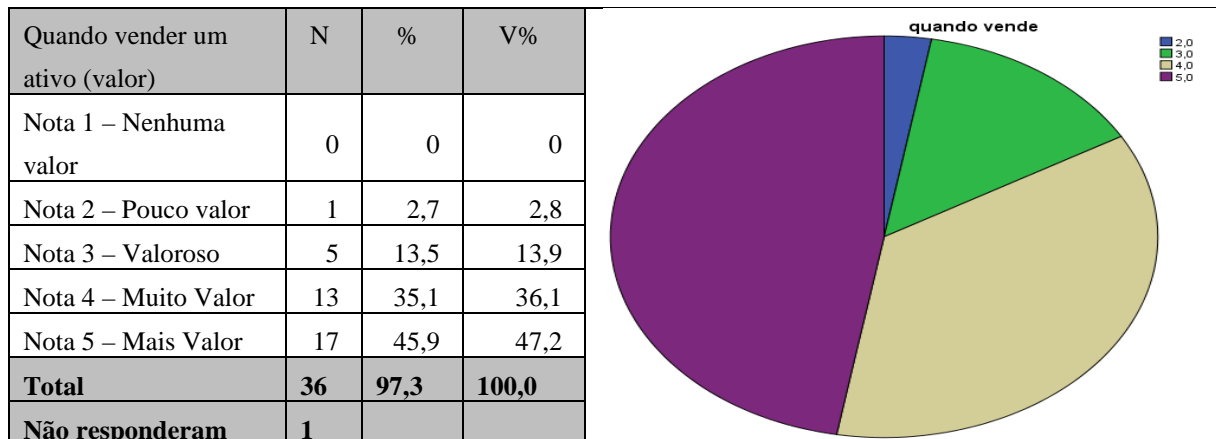


Fonte: Elaborado pelo autor

Glossário: $n = \text{frequência} / \% = \text{porcentagem real} / V\% = \text{porcentagem válida}$

Em algumas situações, a venda de algum ativo (como um apartamento ou casa) pode ser um passo para trás ou a frente no que se refere a chegar a algum objetivo ou mudança do que se tinha por meta. O planejamento financeiro auxilia a decidir o momento certo em que vender algum item de valor pode gerar mais lucros.

Ilustração 27 – Quando vender um ativo



Fonte: Elaborado pelo autor

Glossário: n = frequência / % = porcentagem real / V% = porcentagem válida

Após essas perguntas respondidas, calculou-se a média, a mediana e a moda de cada um dos pontos que podem entrar em um planejamento financeiro.

Tabela 4 – Medida de posição Estatística de cada um dos pontos em um planejamento financeiro

Pontos em um plano	Estatísticas	Medida de posição		
		Média	Mediana	Moda
1 – Guardar Reserve de emergência		4,378	5,0	5,0
2 – Certificar proteção financeira para morte prematura		3,946	4,0	5,0
3 – Estabelecer plano para metas		4,405	5,0	5,0
4 – Projetar plano de acordo com tolerância ao risco		4,583	5,0	5,0
5 – Gerenciar investimentos diversificados		4,189	4,0	5,0
6 – Reduzir custos da carteira de investimento		4,568	5,0	5,0
7 – Decidir quando se aposentar		3,784	4,0	5,0
8 – Decidir quando vender um ativo		4,278	4,0	5,0

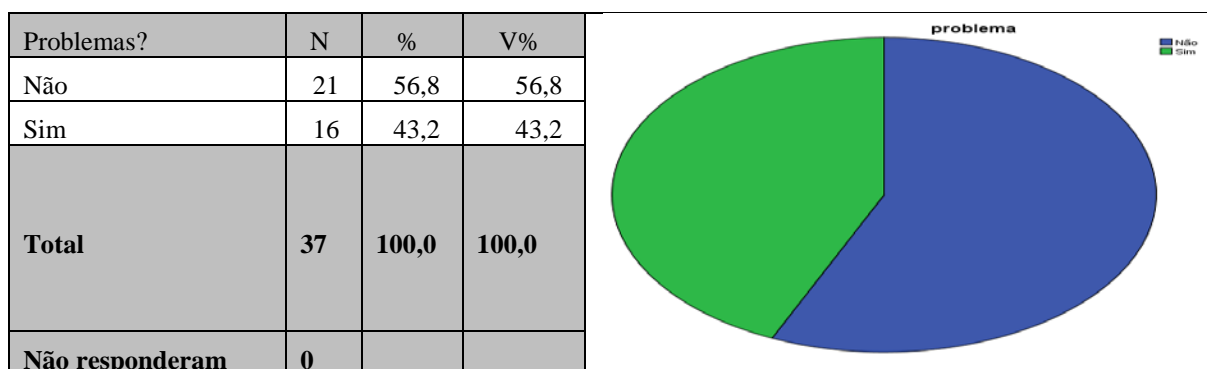
Fonte: Elaborado pelo autor

5.8 Problema com o planejamento financeiro

No questionário também foi perguntado se foram encontrados problemas com o

planejamento financeiro proposto pela empresa DXI. A maioria dos clientes disse que não tiveram problema algum com o planejamento proposto, porém, 43,2% dos entrevistados disseram que tiveram problemas com o plano. Segundo eles mesmos, os problemas estão muito relacionados à própria conduta, por não darem a importância devida ao valor do planejamento, outros comentaram problemas com o acompanhamento mensal que a empresa se propõe a fazer.

Ilustração 28 – Ocorreram problemas com o planejamento financeiro?



Fonte: Elaborado pelo autor

Glossário: n = frequência / % = porcentagem real / V% = porcentagem válida

5.9 Cruzamento de tabelas

Para se alcançar respostas a melhor definição sobre o perfil da amostra, foram cruzadas algumas tabelas para entender se o comportamento esperado em cada uma das situações propostas nesse estudo (BATTISTI, BATTISTI, 2008).

Para análise, foram lançados em cada um das cédulas os valores da frequência achada, da expectativa, que é calculada pela porcentagem esperada de um determinado indicador multiplicado pelo total do indicador que foi calculado, e a porcentagem total da tabela. (BATTISTI, BATTISTI, 2008)

5.9.1 Cruzamento das tabelas de Tolerância ao risco e Planejar e relacionar a tolerância ao risco

A tabela 4 mostra a relação entre as tabelas de quem se autoavaliou com mais ou menos tolerância ao risco, e a nota dada pelos entrevistados sobre a importância que dão da tolerância ao risco dentro dos pontos elaborados num planejamento financeiro, ou seja, o índice usado no cálculo sobre os riscos e rendimentos gerados na confecção de um

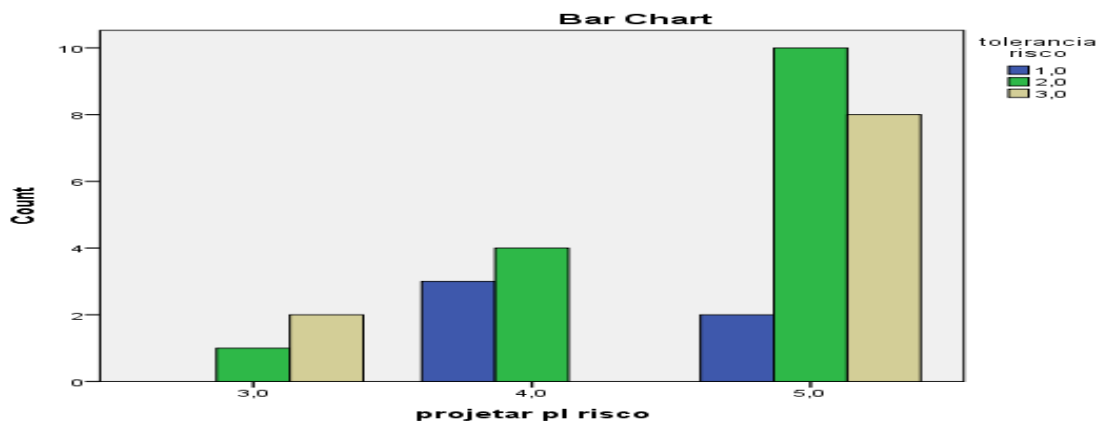
planejamento financeiro. O intuito era analisar se existe uma relação entre os níveis comentados no suitability sobre a tolerância ao risco e a nota dada sobre esse tema por cada um dos entrevistados.

Tabela 4 – Cruzamento entre tabela de tolerância ao risco e projeção do plano relacionado ao risco

Tolerância ao risco Projetar plano para risco	Resposta dada			Total
	1ª	2ª	3ª	
Nota 3 – Frequência	0	1	2	3
Expectativa	0,5	1,5	1,0	3,0
% do Total	0,0	3,3%	6,7	10%
Nota 4 – Frequência	3	4	0	7
Expectativa	1,2	3,5	2,3	7,0
% do Total	10,0%	13,3%	0,0	23,3
Nota 5 – Frequência	2	10	8	20
Expectativa	3,3	10,0	6,7	20,0
% do Total	6,7%	33,3%	26,7%	66,7%
Total – Frequência	5	15	10	30
Expectativa	5,0	15,0	10,0	30,0
% do Total	16,7	50,0%	33,3%	100,0%

Fonte: Elaborado pelo autor

Gráfico 3 – Representação da tabela 4



Fonte: Elaborado pelo autor

5.9.2 Cruzamento das tabelas da necessidade de liquidez em 12 meses e Prazo para

resgate 100% dos investimentos

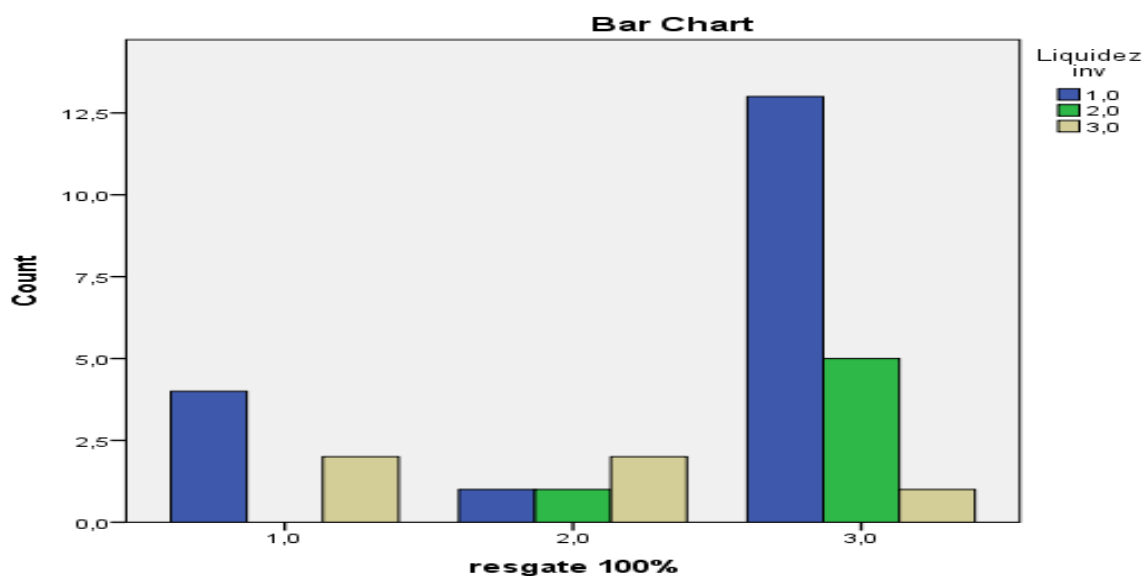
Já a tabela 5 cruza duas tabelas que tem o tema resgate dos investimentos, uma é relacionada a quantos por cento são necessários para resgate em 12 meses e qual é o prazo para resgate total dos investimentos, para que se tenha liquidez. O intuito desse cruzamento é analisar se existe uma relação entre os que escolheram resgate mais rápido dos investimentos também necessitam de maior liquidez em seus investimentos num prazo de 12 meses. Também o inverso, se quem marcou a opção de necessidade menor de liquidez também assinalou a opção de prazo maior para obter os investimentos 100% resgatados.

Tabela 5 – Cruzamento de tabelas entre quanto necessário de liquidez em 12 meses e prazo de resgate para 100% dos investimentos

Resgate 100% Liquidez dos invest.	Resposta dada			Total
	1ª	2ª	3ª	
1º resp – Frequência	4	1	13	18
Expectativa	3,7	2,4	11,8	18,0
% do Total	13,8%	0,8%	44,8%	62,1%
2º resp – Frequência	0	1	5	6
Expectativa	1,2	8	3,9	6,0
% do Total	0,0%	3,4%	17,2%	20,7%
3º resp – Frequência	2	2	1	5
Expectativa	1,0	0,7	3,3	5,0
% do Total	6,9%	6,9%	3,4%	17,2%
Total – Frequência	18	4	19	29
Expectativa	18,0	4,0	19,0	29,0
% do Total	62,1%	13,8%	65,5%	100,0%

Fonte: Elaborado pelo autor

Gráfico 4 – Representação da tabela 5



Fonte: Elaborado pelo autor

5.9.3 Cruzamento das tabelas de autoavaliação e produção do plano individualmente

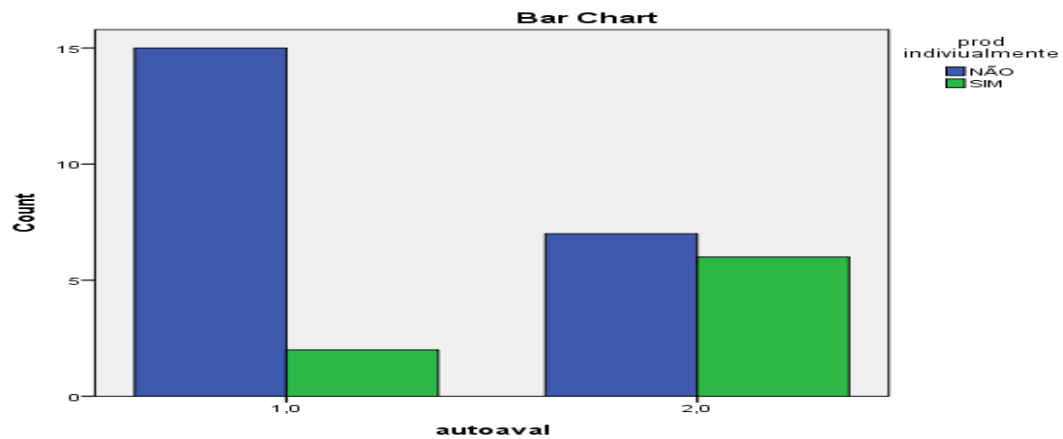
Nesse cruzamento foi demonstrado na tabela 6 se existe uma relação entre quem se autointitula como não conhecedor do mercado financeiro e se essa mesma pessoa se julga capaz de confeccionar esse plano individualmente.

Tabela 6 – Cruzamento de tabelas sobre a autoavaliação e
A produção individual do plano

Produção Individual Autoavaliação	Resposta dada		Total
	NÃO	SIM	
1º resp – Frequência	15	2	17
Expectativa	12,5	4,5	17,0
% do Total	50,0%	6,7	56,7%
2º resp – Frequência	7	6	13
Expectativa	9,5	3,5	13,0
% do Total	23,3%	20,0%	43,3%
Total – Frequência	22	8	30
Expectativa	22,0	8,0	30,0
% do Total	73,3	26,7%	100,0%

Fonte: Elaborado pelo autor

Gráfico 5 – Ilustração da tabela 6



Fonte: Elaborado pelo autor

5.9.4 Cruzamento das tabelas de se o investidor aplicou na bolsa e se avalia importante uma carteira diversificada

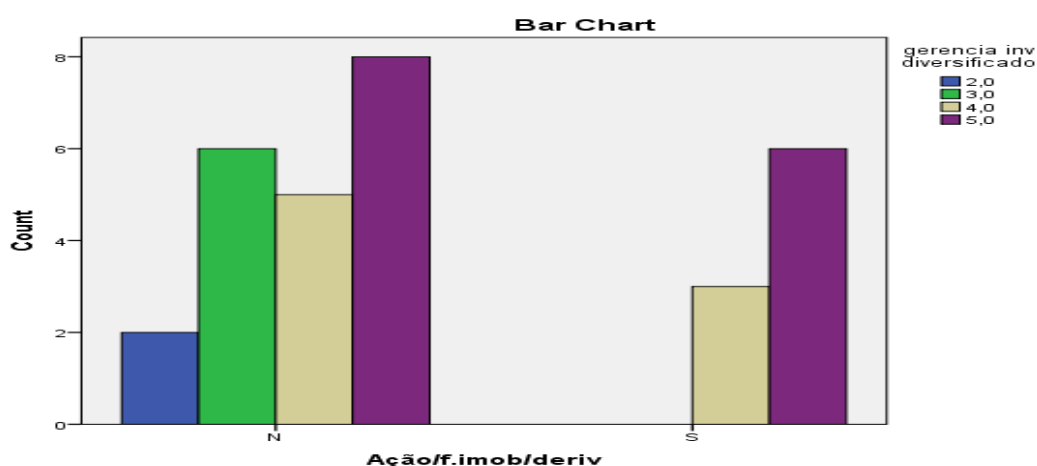
O cruzamento entre essas tabelas se dá ao interesse de entender se quem tem maior experiência com investimentos na bolsa, também entendem a real necessidade de se ter investimentos diversificados para diminuir o risco do portfólio. Então foi cruzado as tabelas de quem já aplicou em ações, fundos imobiliários ou debêntures e a nota dada para o planejamento de uma carteira diversificada.

Tabela 7 – Cruzamento de tabelas sobre quem já investiu na bolsa e a nota dada ao diversificação de um investimento

Investiu na bolsa Carteira diversificada	Resposta dada		Total
	Não	Sim	
Nota 2 – Frequência	2	0	2
Expectativa	1,4	,6	2,0
% do Total	6,7%	0,0%	6,7%
Nota 3 – Frequência	6	0	6
Expectativa	4,2	1,8	6,0
% do Total	20,0%	0,0%	20,0%
Nota 4 – Frequência	5	3	8
Expectativa	5,6	2,4	8,0
% do Total	16,7%	10,0%	26,7%
Nota 5 – Frequência	8	6	14
Expectativa	9,8	4,2	14,0
% do Total	26,7%	20,0%	46,7%
Total – Frequência	21	9	30
Expectativa	21,0	9,0	30,0
% do Total	70,0%	30,0%	100,0%

Fonte: Elaborado pelo autor

Gráfico 6 – Representação da Tabela 7



Fonte: Elaborado pelo autor

5.9.5 Cruzamento das tabelas de pessoas que já investiram na bolsa de valores e redução dos custos de um portfólio de investimentos

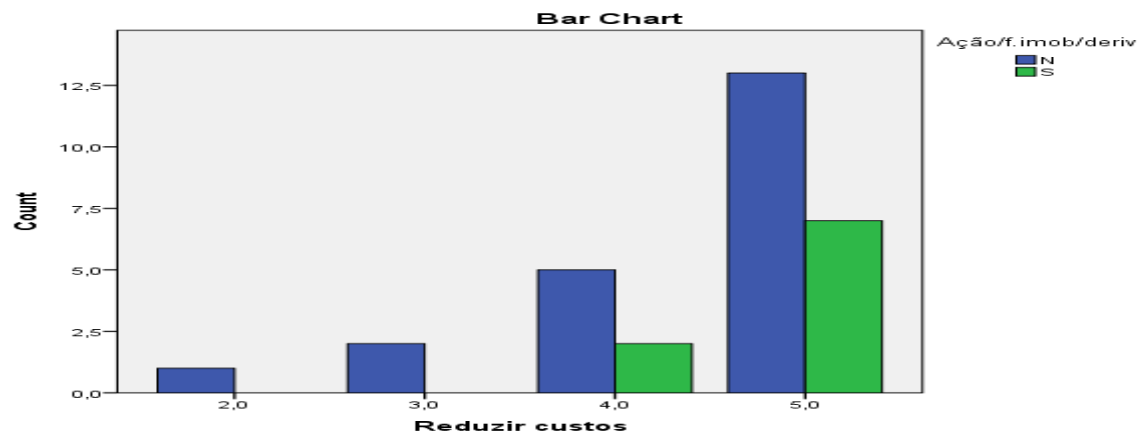
A última tabela desse trabalho cruza os dados de quem já investiu em debêntures, fundos imobiliários ou ações com que deseja uma carteira de investimentos com menor custos. Para obtenção desses dados foi perguntado se o entrevistado já tinha investido em alguma dessas aplicações e qual nota ele daria para o ponto de redução dos custos de investimento num planejamento financeiro.

Tabela 8 – Cruzamento da tabela dos que já investiram na bolsa e dos que buscam a reduzir o custos investimentos

Investiu na bolsa Reduzir custos	Resposta dada		Total
	Não	Sim	
Nota 2 – Frequência	1	0	1
Expectativa	,7	,3	1,0
% do Total	3,3%	0,0%	3,3%
Nota 3 – Frequência	2	0	2
Expectativa	1,4	,6	2,0
% do Total	6,7%	0,0%	6,7%
Nota 4 – Frequência	5	2	7
Expectativa	4,9	2,1	7,0
% do Total	16,7%	6,7%	23,3%
Nota 5 – Frequência	13	7	20
Expectativa	14,0	6,0	20,0
% do Total	43,3%	23,3%	66,7%
Total – Frequência	21	9	30
Expectativa	21,0	9,0	30,0
% do Total	70,0%	30,0%	100,0%

Fonte: Elaborado pelo autor

Gráfico 7 – Representação da tabela 87



Fonte: Elaborado pelo autor

6 DISCUSSÃO

Analisando os dados coletados com questionário e a coleta de dados documentais num campo amostral de 37 pessoas de uma população total estimada de 400 clientes DXI, foi possível verificar alguns pontos relevantes. Um deles é o fato de apesar de a maioria dos que buscaram o planejamento financeiro serem da classe média, é possível encontrar outros diversos tipos de profissionais atuando nas mais diversas áreas. Na amostra não foi encontrado nenhum caso que tenha nível educacional inferior ao ensino superior incompleto. O que pode mostrar que a necessidade de planejamento surge aliada a quem tem um nível educacional mais elevado. Outro dado relevante é que apesar da empresa atuar a três anos na área de educação financeira, a maioria dos entrevistados tem menos de um ano com contrato assinado.

Outro ponto notado neste trabalho é que a maior parte dos planejados dizem que tem tolerância ao risco baixo ou nenhuma tolerância, comprovando o caráter conservador dessas pessoas em relação ao mercado. No cruzamento de tabelas entre as das notas dadas a importância de se inserir a tolerância do risco no planejamento financeiro e da autoavaliação da tolerância ao risco, notou-se que a maioria dos que não querem lidar com risco deram nota 4 nesse item, porém quem assumiu maiores riscos deu maior valor a esse ponto num planejamento financeiro.

Na pesquisa também foi deflagrado que todos os entrevistados ou tem baixo conhecimentos do mercado de valores ou não tem qualquer conhecimento sobre finanças. Esse ponto é bem característico para o tamanho da massa conservadora da amostra. Por razão, de não conhecerem o mercado, preferem não arriscar seus investimentos, assim os tornando mais conservadores. Isso também causou um impacto no tamanho da amostra que se julga capaz de produzir um plano de ação próprio, sendo que a maioria dos entrevistados não se julgam capazes de produzir esse plano individualmente. Quando essa pesquisa foi cruzada com o que foi pesquisado sobre quem se julgava capaz de produzir esse plano individualmente, notou-se que a maioria da amostra que se julga sem conhecimento sobre o mercado também marcou a opção de que não conseguiria produzir o plano de ação individualmente.

Porém, apesar de terem características conservadoras, os entrevistados ainda buscam investimentos que lhes de uma rentabilidade maior que comparado com a inflação. Esse ponto não entra em contradição aos outros, porém, mostra que em caso dos pesquisados tivessem

um conhecimento maior sobre a área de finanças, poderiam ter atitudes mais arrojados. Como não é o caso, preferem se manter dentro de sua tolerância aos risco para alcançarem suas metas.

Somando-se todos os pontos citados, a amostra se mostrou conservadora, que se somando aos conservadores moderados chega ao número de 3 em 4 dos pesquisados. Porém, caso esse grupo tivesse um conhecimento maior do mercado, poderia haver uma diminuição do tamanho desse grupo, ao passo que se aumentaria o número de moderados e arrojados.

Sobre a reavaliação de seu planejamento financeiro, foi encontrado como resposta mais marcada, a de que se espera que o planejador comente sobre algo que acha necessidade de mudança, e a segundo mais marcada foi de que somente quando ocorre algo relativamente importante na vida da pessoa a faria tomar uma atitude em seu planejamento financeiro. Podemos interpretar que a amostra como o todo não busca novas informações sobre o mercado e contratou o serviço de um profissional da área para saciar essa carência.

Na pesquisa dos seis passos do planejamento financeiro (Six steps), os dois pontos mais importantes para os entrevistados foram a análise do mercado financeiro e estabelecimento de uma rota para se atingir as metas. Isso deflagra a necessidade real dos integrantes da amostra em obterem seus objetivos e sonhos através do que o planejamento financeiro. Mostrando onde se deve investir e qual deve ser o passo a ser tomado. O ponto de um planejamento financeiro que recebeu a menor nota foi a dos ativos trabalhados.

Dentre o ponto mais importante num planejamento financeiro foi considerado o projetar no plano de ação de acordo com sua tolerância ao risco, seguido de perto por reduzir os custos do portfólio do investimento. Foi deflagrado que a necessidade de um planejamento financeiro de acordo com o nível de tolerância ao risco é considerada muito importante dentro do plano sugerido entre os entrevistados. Essa redução de custos é um ponto muito importante para pessoas conservadoras, pois ele é a real diferença na rentabilidade final de um fundo de renda fixa, pois como esses fundos tem rentabilidades brutas similares, as taxas incididas neles fazem a real diferença na seleção do fundo.

No cruzamento de tabelas entre prazo de resgate e necessidade de liquidez, notou-se que há uma relação entre esses pontos, pois quem não desejava liquidez imediata marcou prazos maiores para resgate, e o inverso também ocorreu.

Quando a ilustração sobre quem já havia investido na bolsa de valores foi cruzada com as notas dadas a necessidade de um portfólio diversificado, notou-se que parte dos que não tinham nenhuma experiência na bolsa ou em investimentos mais arrojado não deram a importância a esse assunto do mesmo modo que os que já tinham uma maior experiência com

investimentos deram, chegando a encontrar duas notas 2 para essa diversificação da carteira. No caso do cruzamento entre os que investiram em aplicações mais arrojadas e na nota dada pelos entrevistados em relação à redução do custo dos investimentos, também encontra-se uma certa relação entre os que tem maior experiência em investimentos com a necessidade de se reduzir o valor do portfólio. Dessa forma, foi observado também que apesar da empresa ter nascido como uma corretora de investidos na bolsa, hoje conta com a maior parte de seus clientes com nenhuma experiência na bolsa de valores ou em fundos arrojados, com isso, preferindo portfólios de investimentos mais conservadores, isso levando a investimentos de renda fixa, que não acarretem qualquer risco ou risco baixo sobre a rentabilidade.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com objetivo de analisar as características da população definida que busca e contrata assistência profissional de um especialista da área de planejamento financeiro (na pesquisa atual, clientes da empresa DXI).

Dessa forma, vemos que trata-se de uma amostra de pesquisados essencialmente conservadora e com pouco conhecimento sobre o mercado financeiro. É possível prejudicar que com maior conhecimento, ocorre um padrão das pessoas se tornarem mais arrojadas, porém, é também possível dizer que esse conhecimento nunca seja adquirido pelos entrevistados, pois eles preferem delegar essas funções a quem tem mais experiência no assunto, o que não deixa de ser uma atitude sensata, pois assim poderão produzir mais em seus empregos.

Esse trabalho contou com a limitação do número de entrevistados, isso se deu por razão de grande parte da amostra não ter respondido ao questionário, limitando assim o tamanho da amostra.

A contribuição deste trabalho foi entender melhor o perfil das pessoas que buscam o serviço de um planejador financeiro para a confecção do seu próprio planejamento. Entre as características estão: sua escolaridade e profissão, sua tolerância ao risco, qual ponto do planejamento tem mais valor entre outros pontos.

Sugere-se para pesquisas futuras um estudo com outras empresas de planejamento financeiro para analisar os mesmos pontos, e ver se há repetição ou diferenciação dos resultados. Bem como pesquisar pessoas que produzam o próprio planejamento sozinho, também para avaliar se há permanência ou não dos resultados aqui encontrados.

REFERÊNCIAS

BACHRACH, Bill. **Values-Based financial planning**: The art of creating an inspiring financial strategy. 7. 58d. San Diego, (58d58ifórnia-usa): Aim High Publishing, 2007. 145 p

BATTISTI, Iarra Denise Endruweit; BATTISTI, Gerson. **Métodos estatísticos**. Universidade Regional do noroeste do estado do Rio grande do Sul – UniJui, Rio Grande do Sul. 2008

BRIDGER, Barry. **Atitudes para enriquecer**. 2. 58d. São Paulo: Editora Gente, 2011. 128 p..

BURDA, Eliana Gusso. Previdência **Privada: Uma decisão entre PGBL ou VGBL**. 2011. 44 f. Monografia (Especialização) – Curso de Administração, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Curitiba, 2011.

CFP BOARD (Org.). **The State of the Financial Planning Profession in the “Post-Trust” Era**. United States: Financial Planning Stardard Board Ltd., 2009. 26 p. 26 f. Disponível em: <www.fpsb.org>. Acesso em: 29 ago. 2009.

CORREA, Sônia Maria Barros Barbosa. **Probabilidade e estatística**. 2 ed. Belo Horizonte: PUC Minas Virtual, 2003.

DIAMOND, Shari Seidman. **Reference guide on survey research**. In: CENTER, Federal Judicial. Reference Manual on Scientific Evidence. 3. Ed. Washington: The National Academies Press, 2003. P. 377-422.

HILL, Manuela Magalhães; HILL, Andrew. **Investigação por questionário**. Lisboa: Sílabo, Lda., 2002. 376 p.

KLEIN, Alicia. **A profissão planejamento financeiro pessoal na era “pós-confiança”**. São Paulo: Ambima, 2010. 17 p.

LUQUET, Mara. **Guia valor econômico de finanças pessoas**. 2. 58d. São Paulo: Editora Globo, 2000.

MACEDO JUNIOR, Jurandir Sell. **A árvore do dinheiro: guia para cultivar a sua independência financeira**. 4.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

MALLMANN, Fernando S.. **Finanças pessoas – quanto, aonde e como investir**. 2008. 58 f. Monografia (Especialização) – Curso de Curso de Especialização em Finanças Empresárias, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2008.

MARTINS, José Pio. **Educação financeira ao alcance de todos**. São Paulo: Fundamentos, 2004.

NEVES, Manuela; FERREIRA, Ana; VALENTE, Fernanda; PINTO, Maria Emília; MESQUITA, Marta. **Estatística**. In: ISA 2009, 1., 2009, Lisboa, Portugal. Estatística. Lisboa, Portugal: Isa, 2009. P. 1 – 40.

OLIVEIRA, Carla Ines Arnhold Hoffmann de; ECKERT, Alex; BIASIO, Roberto; MECCA, Marlei Salete. **Planejamento Financeiro para o período da aposentadoria: um estudo com os profissionais contábeis**. 2014. 16 f. TCC (Graduação) - Curso de Ciências Contábeis, Ucs, Caxias, 2014.

PRODANOV, Cleber Cristiano. **Metodologia do trabalho científico: métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico**. 2 ed. Novo Hamburgo: Feevale, 2013

VAN DER STEDE, Wim A.; YOUNG, S. Mark; CHEN, Clara Xiaoling. **Assessing the quality of evidence in empirical management accounting research: The case of survey studies**. In: STEDE, Wim A. van Der; YOUNG, S. Mark; CHEN, Clara Xiaoling. Organizations and Society. California: Elsevier. Ltd, p. 655-679. 2005.

WILK, Marcelo; **Gestão de risco financeiro**. Campinas, 1999 (Graduação em Ciência Econômica) - Universidade Estadual de Campinas

APÊNDICE I



Universidade de Brasília - UnB
Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade - FACE
Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais – CCA
Curso de Ciências Contábeis

Prezado Cliente DXI!

Este questionário não é obrigatório, mas sua opinião sobre o nosso trabalho É MUITO IMPORTANTE. Solicito que responda de acordo com o que melhor representa sua opinião com relação aos diversos itens apresentados.

As informações são sigilosas e servirão para o trabalho para conclusão de curso em ciências contábeis – UNB, esses dados serão tratados estatisticamente. Além que o resultado dessa pesquisa possa aprimorar a qualidade do serviço prestado a você. Agradecemos sua colaboração.

1. **Você é cliente DXI:** ☐ Sim ☐ Não
2. **Tempo desde o início do plano DXI:**
3. **Após o período esse período pós início do trabalho, você se julga capaz de produzir esse plano individualmente:** ☐ Sim ☐ Não
4. **Por favor, avalie os itens e indique o quão útil é cada um deles para seu planejamento financeiro.**

	Nenhum	Pouco Útil	Útil	Mais Útil	Muito Útil
Estabelecer o meus objetivos de curto, médio e longo prazo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Todos meus ativos foram trabalhados	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Analisar e avaliar a minha	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

situação financeira

Desenvolver o meu plano	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Implementar o meu plano	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Monitorar meu plano e fazer ajustes por comentários	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

- 5. Dentro do processo de planejamento financeiro, seu planejador financeiro pode ajudá-lo em determinadas áreas. Por favor, indique a importância de cada uma dessas áreas tem para você.**

	Nenhum Valor	Pouco valor	Valoroso	Mais valor	Muito valor
Guardar dinheiro suficiente para emergência	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Certificar-se de que minha família está protegida financeiramente em caso de morte prematura	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Estabelecer plano para cumprir minhas metas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Projetar minha carteira de Investimentos de acordo com o meu nível de tolerância ao risco	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gerenciar minha carteira de investimentos diversificada	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Reduzir os custos da carteira de investimentos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Ajudar a decidir quando se
aposentar

☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Ajudar a decidir quando vender
algum ativo

☐ ☐ ☐ ☐ ☐

6. Existiu algum problema na condução do planejamento financeiro?

☐ Sim ☐ Não

7. Caso resposta afirmativa na questão anterior, Qual foi o problema encontrado?

Perfil de Risco – Questionário Suitability

Nome completo:

Data: / /

CPF:

Profissão:

Escolaridade:

1. Identifique o nível de experiência nas seguintes opções de investimentos:

Anexo I

Opção de Investimento	Já investiu?		Quando investiu?	Entendia os riscos do investimento?		Estava confortável com o risco do investimento?		Investiria novamente?	
Ações	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fundos Imobiliários	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Derivativos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CDB	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fundo de investimentos em ações	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fundo de investimentos Multimercado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fundo de investimentos Renda Fixa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fundo de inv. Renda Fixa Crédito Privado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fundo de Previdência	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fundo DI	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Títulos Públicos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Imóveis	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Poupança	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
LCI/LCA	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Moedas estrangeiras	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Investimentos no exterior	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Não costumo realizar investimentos	<input type="checkbox"/>								

2. Relacione sua carteira de investimentos atual em percentual por tipo de aplicação:

Opção de Investimento	Percentual (%)
Ações	%
Fundo Imobiliário	%
Derivativos	%
CDB	%
Fundo de investimentos em ações	%
Fundo de investimentos Multimercado	%
Fundo de investimentos Renda Fixa	%
Fundo de investimentos Renda Fixa Crédito Privado	%
Fundo de Previdência	%
Fundo DI	%
Títulos Públicos	%
Imóveis	%
Poupança	%
LCI/LCA	%
Moedas estrangeiras	%
Investimentos no exterior	%
Não costumo realizar investimentos	<input type="checkbox"/>

Perfil de Risco – Questionário Suitability

3. Dentre os portfólios abaixo, qual representaria sua opção de investimento preferida?

Portfólio A		Portfólio B		Portfólio C		Portfólio D	
Retorno em 12 meses		Retorno 12 em meses		Retorno 12 em meses		Retorno 12 em meses	
Médio	8,00%	Médio	10,50%	Médio	12,20%	Médio	25%
Máximo	8,80%	Máximo	12,90%	Máximo	18,06%	Máximo	75%
Mínimo	7,20%	Mínimo	2,10%	Mínimo	-5,25%	Mínimo	-45%

4. Como você costuma tomar decisões financeiras?

- ☐ Estudo as opções e tomo decisões por conta própria.
- ☐ Considero opiniões de amigos e familiares.
- ☐ Ouço e leio análises, sugestões e opiniões de profissionais em veículos de TV, rádio e internet.
- ☐ Sigo as orientações do meu gerente e do consultor do meu banco de relacionamento.
- ☐ Sou orientado por consultoria especializada.

5. Qual das opções abaixo define melhor seu objetivo de investimento?

- ☐ Preservação de Capital – O objetivo é obter um retorno suficiente para compensar a inflação, mantendo o valor real do capital constante.
- ☐ Geração de renda – O objetivo é obter um retorno constante como fonte de renda, gerando um rendimento regular.
- ☐ Aumento de Capital – O objetivo é obter um retorno acima da inflação, resultando o aumento do capital investido.

6. Qual das frases abaixo expressa melhor o seu nível de conhecimento sobre o mercado financeiro e seus produtos?

- ☐ Possuo pouco ou nenhum conhecimento e não acompanho o mercado financeiro
- ☐ Possuo algum conhecimento e acompanho eventualmente o mercado financeiro
- ☐ Possuo conhecimento sobre os principais produtos de investimentos e acompanho o mercado financeiro ou trabalho ou já trabalhei no mercado.

7. Qual a melhor opção para descrever sua tolerância ao risco?

- ☐ Não pretendo assumir riscos com os meus investimentos
- ☐ Estou disposto a assumir baixo risco com as minhas aplicações
- ☐ Estou disposto a assumir riscos para tentar alcançar maiores retornos
- ☐ Quero assumir riscos altos para tentar alcançar retornos expressivos

Perfil de Risco – Questionário Suitability

8. Qual parcela de seus investimentos precisam de liquidez imediata nos próximos 12 meses?

☐

0% a 20%

☐

21% a 51%

☐

Mais de 51%

9. Em quanto tempo você espera resgatar 100% de seus investimentos?

☐

De 1 a 5 anos

☐

De 5 a 10 anos

☐

Acima de 10 anos

10. Qual item descreve melhor o seu perfil em relação à frequência que você reavalia o seu portfólio?

☐

Espero meu Planejador Financeiro me procurar para avaliação.

☐

Reavalio por conta própria.

☐

Pretendo mudar quando ocorrerem transformações que afetem a minha estrutura (mudança de emprego, nascimento de filhos, etc.).

☐

Ocasionalmente, quando há fatos relevantes no mercado financeiro.

Informações Gerais

1) Este questionário é de uso da DX Investimentos Consultoria, na qualidade de Consultoria de Valores Mobiliários.

2) A partir da assinatura deste questionário, o cliente atesta que entende que seu perfil de investimento apurado em data mais recente será o considerado pela DX Investimentos Consultoria na recomendação de investimentos.

3) Cabe ao cliente informar à DX Investimentos Consultoria caso haja alteração em algum dos itens acima que compõem seu perfil de risco e solicitar o preenchimento de um novo formulário de identificação de perfil de risco.

Local e data

Assinatura do cliente